

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
УМАНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ САДІВНИЦТВА
Факультет економіки і підприємництва

**Кафедра підприємництва, торгівлі та
біржової діяльності**

Допущено до захисту
“ _____ ” _____ 2023 р.
Зав. кафедри, д.е.н., професор
_____ **Соколюк С.Ю.**

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА
МАГІСТРА

**Оптимізація процесу організації товарообігу ТОВ «Укрелком
ЛТД» м.Черкаси**

Виконав – студент 2 курсу, групи 21м-пт
освітньої програми «Аграрне
підприємництво та агротрейдинг»
спеціальності 076 Підприємництво,
торгівля та біржова діяльність
Карцев Олександр Сергійович

Науковий керівник – к.е.н., професор
Бурляй Олександр Леонідович

Умань – 2023

ЗМІСТ

Вступ.....	3
1 Теоретичні засади дослідження товарообігу як показника діяльності підприємства.....	5
2 Техніко-економічний аналіз діяльності підприємства ТОВ «Укрелком ЛТД»	28
2.1 Основні напрямки діяльності підприємства.....	28
2.2 Аналіз основних техніко-економічних показників діяльності підприємства.....	32
2.3 Кореляційно-регресійна модель оцінки обсягів товарообігу на підприємстві	46
3 Розробка способів оптимізації процесу організації товарообігу підприємства ТОВ «Укрелком ЛТД».....	53
Висновки	71
Література	73

ВСТУП

В сучасних економічних умовах діяльність кожного підприємства, організації являється предметом уваги широкого кола учасників ринкових відносин, які зацікавлені в результатах його функціонування. На основі доступної їм звітно-облікової інформації вказані особи намагаються оцінити фінансове положення підприємства. Основним інструментом для цього слугує економічний аналіз, за допомогою якого можна об'єктивно оцінити внутрішні і зовнішні відносини об'єкта, охарактеризувати його платоспроможність, ефективність і прибутковість діяльності, перспективи розвитку, а потім по його результатам прийняти обґрунтовані рішення.

Основним завданням проведення економічного аналізу є оцінка результатів діяльності організацій, підприємств за попередній та поточні роки, виявлення факторів, які позитивно чи негативно вплинули на кінцеві показники роботи підприємства, прийняти рішення про визнання структури балансу задовільною (незадовільною), а підприємство платоспроможним (неплатоспроможним).

Функціонування вітчизняних торговельних підприємств в умовах ринкової економіки зумовлює необхідність адаптованого управління, планування товарного асортименту, який відповідає потребам населення та водночас сприяє прибутковості виробників. У зв'язку з цим доцільним стає використання теоретичних концепцій та практичного інструментарію маркетингу, значною складовою якого є товарна політика. Створення продукту та його розвиток здійснюються підприємствами на основі інноваційної діяльності. Ефективність останньої залежить від використання науково-обґрунтованих підходів до впровадження інновацій. Підґрунтям нарощування інноваційного потенціалу торговельних підприємств України є вирішення спектру завдань, визначених державною програмою розвитку та реформування підприємництва.

Теоретичну основу дослідження питання управління товарною

політикою торговельного підприємства склали наукові праці зарубіжних та вітчизняних вчених, таких як: Аванесов Ю.А., Бланк І.О., Гребнев О.І., Мазаракі А.А., Лігоненко Л.О., Панкратов Ф.Г., Половцева Ф.П. та інших.

Управління товарним товарооборотом підприємства має важливе значення в зміцненні його фінансового стану. В умовах ринку торговельні підприємства встановлюють принципово нові відносини з партнерами, діють властиві ринковій економіці регулятори, виробляються комерційні принципи, спрямовані на цілеспрямовану купівлю-продаж товарів.

Актуальність теми дослідження обумовлена тим, що у зв'язку зі економічною ситуацією в країні багато підприємств зазнає збитків. Тому підприємству необхідно детально аналізувати свої фінансові результати для розроблення вдалої стратегії функціонування, шляхів виходу на нові ринки, збільшення продуктивності праці, зменшення витрат та збільшення прибутків. Товарна політика як органічна частина маркетингової діяльності торговельних підприємств сприяє підвищенню ефективності продажу товарів. Відповідно до сучасної концепції маркетингу найбільш діючим інструментом комплексу маркетингу є товар, а такі інструменти комплексу маркетингу, як комунікація, розподіл і ціна лише ґрунтуються на особливостях товару. Товарна політика, таким чином, відіграє найважливішу роль у системі управління маркетингом, і від того, наскільки гнучкою й ефективною вона виявиться, залежить гнучкість і ефективність маркетингової політики в цілому.

Метою дипломної роботи є знайомство з діяльністю підприємства, поглиблення і закріплення набутих у процесі навчання теоретичних знань, практичних вмінь і навичок з управлінської діяльності через вивчення досвіду роботи підприємства, організації установи, а також систематизація, узагальнення, поглиблення теоретичних знань з питань моделювання товарообороту, розробка способів оптимізації процесу управління товарообігом підприємства ТОВ «Укрелком ЛТД».

Предметом дослідження є оптимізаційні процеси управління

товарообігом на ТОВ «Укрелком ЛТД».

1 ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ТОВАРООБІГУ ЯК ПОКАЗНИКА ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

В умовах сьогодення особливе місце в процесі організації торговельного обслуговування населення країни полягає торгівля, так як вона є одною з найбільш важливих сфер забезпечення населення необхідними їм благами. При цьому здійснюється ринкова угода щодо товарної пропозиції і купівельного попиту. Являючись джерелом надходження грошових коштів, торгівля тим самим формує основи фінансової стабільності держави. Торгівля є завершальною складовою, що замикає ланцюг господарських зв'язків в процесі руху товару від виробників до споживачів.

У торговельній мережі матеріальні ресурси переходять із сфери обігу в сферу колективного, індивідуального, особистого споживання, тобто стають власністю споживачів. Це відбувається шляхом купівлі-продажу, оскільки покупці купують потрібні їм товари в обмін на свої грошові доходи. Отже, коли товар перетворюється в гроші, створюються стартові можливості для нового циклу виробництва. Звідси випливає, що торгівлю слід розглядати в процесі кругообігу всього суспільного продукту, де стадії виробництва, розподілу, обміну та споживання тісно пов'язані між собою [7].

Товарообіг представляє собою продаж товарів масового споживання населенню для задоволення особистих потреб в обмін на його грошові доходи. Суть товарообігу характеризується у двох аспектах: економічному та соціальному.

Економічне значення торгової мережі полягає в прискоренні руху і реалізації товару, а так само збереження його кількості і якості на всьому шляху від виробництва до споживача. Економічний аспект торгівлі проявляється у величині сукупного суспільного продукту і національного доходу суспільства.

Соціальне значення товарообігу полягає в задоволенні матеріальних,

соціальних і побутових потреб членів суспільства, підвищенні рівня життя народу, створення сприятливих умов для всебічного розвитку особистості. Можна сказати, що соціальний аспект роздрібної торгівлі знаходить свій вияв у величині вільного часу трудящих. Таким чином, скорочення витрат часу на придбання товарів і приготування їжі створює необхідні умови для розвитку ринкової економіки, технічного процесу, підвищення продуктивності праці та ефективності суспільного виробництва [12].

Товарообіг підприємств здійснюється в різних формах і видах: за місцем реалізації товарів, за видом покупців, за формами і термінами розрахунку за товар. Залежно від специфіки операцій купівлі-продажу товарів і змісту товарообігу підприємства виділяють такі його види (рисунки 1.1).

Гуртовий товарообіг являє собою загальний обсяг товарів, що продані виробничими або торгівельними підприємствами. Гуртова реалізація товарів може здійснюватися в наступних формах [17]:

- 1) регіональний гуртовий товарооборот – продаж товарів гуртовим покупцям свого регіону (міста, району, області);
- 2) міжрегіональний товарооборот – реалізація споживчих товарів гуртовим покупцям інших регіонів (за межі області в рамках країни);
- 3) зовнішньоторговий товарооборот – продаж товарів гуртовим покупцям інших країн (за експортом).

Торгівельно-посередницький товарообіг – обумовлений обсягом посередницьких операцій з купівлі-продажу благ роздрібним або гуртовим покупцям. У складі торговельно-посередницького обігу виділяють:

- 1) оборот на біржовому ринку, що представляє собою посередницькі операції з купівлі-продажу товарів на різних товарних спеціалізованих або універсальних біржах через придбані брокерські контори або брокерські місця;

2) оборот на позабіржовому ринку, до складу якого включають обсяг посередницьких угод, що склалися поза товарними біржами з вітчизняними або зарубіжними учасниками.

Роздрібний товарообіг представляє обсяг реалізації безпосередньо населенню споживчих товарів для власного споживання Роздрібна реалізація товарів здійснюється в різноманітних формах роздрібного товарообороту:

1) залежно від організаційних форм продажу споживчих товарів роздрібний товарооборот поділяється на:

а) товарооборот торговельної мережі, у складі якого виділяють товарооборот торгівлі, який здійснюється через спеціально організовану торговельну мережу та товарооборот підприємств громадського харчування.

б) продаж поза торговельною мережею населенню товарів власного виробництва, закуплених «на боці» або отриманих за бартером через каси неторгових підприємств, організацій, установ.

2) залежно від складу кінцевих споживачів виділяють такі форми роздрібного товарообороту, як продаж безпосередньо населенню та окремим категоріям організацій та підприємств в порядку дрібного гурту.

3) залежно від форми грошових розрахунків виділяють:

а) реалізацію товарів за готівку: грошові кошти, отримані безпосередньо від покупців або перераховані із спеціальних рахунків вкладників (фізичних осіб) за їх дорученням;

б) за розрахункові чеки установ, банків;

в) продаж товарів за безготівковим розрахунком.

4) залежно від термінів розрахунку за реалізовані товари у складі роздрібного товарообороту виділяють продаж товарів з негайною оплатою та в кредит з відстрочкою платежу на встановлений термін.

5) залежно від характеру реалізованих товарів у складі товарообороту виділяють: продаж нових товарів та товарів, що були у використанні.

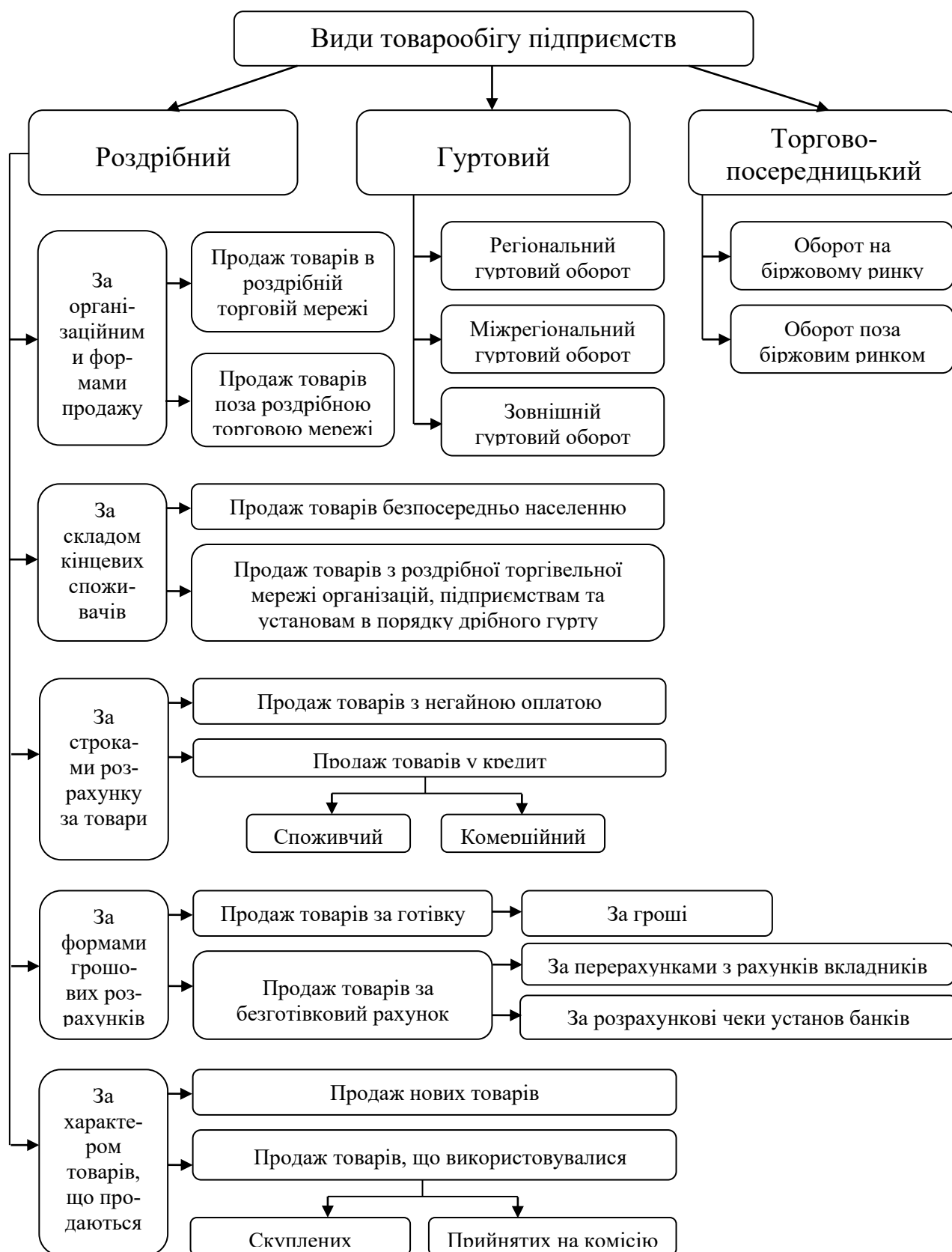


Рисунок 1.1 – Основні види та форми товарообігу торговельного підприємства [17]

Структуру, обсяг та перспективи розвитку товарообігу конкретного

підприємства визначає певний комплекс факторів зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства (рисунок 1.2) [13].



Рисунок 1.2 – Фактори, що обумовлюють обсяги та структуру товарообігу [13]

Обсяг та структура споживчого ринку – це зовнішній фактор, що визначає ймовірний загальний обсяг товарообігу та його необхідну асортиментну структуру. Досягнення відповідності між цим фактором та попитом є необхідною передумовою успішного продажу товарів.

Наступним представленим фактором є обсяги та структура пропозиції споживчих товарів, що визначає закупівельні можливості підприємства, які пропонуються для реалізації, а отже, забезпеченість товарообігу товарними ресурсами. Неможливо забезпечити зростання обсягу товарообороту за відсутності достатньої товарної пропозиції споживчих благ вітчизняних та іноземних товаровиробників та забезпечення їх належної якості, без розширення та оновлення асортименту товарів відповідно до вимог попиту, при застарілих технологіях (тобто без науково-технічного прогресу).

Особливу увагу потрібно приділити такому фактору, як стан рівня конкуренції на регіональному товарному ринку. При визначенні купівельних фондів населення певного регіону як константи, впливає що їх обсяг, який припадає на одне торгівельне підприємство, залежить від кількості суб'єктів спеціалізованого споживчого ринку, тобто – кількості підприємств, (суб'єктів господарювання), що діють на ньому та спеціалізуються на роздрібному продажу споживчих товарів.

Поділ купівельних фондів між окремими торгівельними підприємствами відбувається не пропорційно та централізовано, а відповідно до конкурентних переваг окремих підприємств. Вони визначаються товарною, ціновою, маркетинговою політикою, місцезнаходженням підприємства, якістю торговельного та післяпродажного обслуговування та іншими факторами.

Обсяги товарообігу організації залежать від державної політики з наступних питань [19]:

- регулювання рівня оплати праці та доходів населення як передумови формування купівельних фондів, що використовуються для сплати за товари;
- регулювання переліку та розмірів податків, що створюють ціни закупівлі та реалізації, і відповідно, визначають рівень цін;
- регулювання верхньої межі торгівельної надбавки та максимальних цін соціально-необхідних товарів.

Не менш важливим є фактор загальної макроекономічної ситуації в країні, адже головним при реалізації споживчих товарів є наявність платоспроможного попиту та відповідного обсягу купівельних фондів. Обсяги купівельних фондів населення залежать від загальної ситуації в економіці країни – обсягів національного доходу, валового продукту та темпів їх зростання, рівня платіжної дисципліни суб'єктів господарювання, стадії макроекономічного циклу, в якому перебуває країна, рівня інфляційних очікувань, стадії ринкових реформ та розбудови економіки країни відповідно до законів ринкової саморегуляції, інвестиційного клімату, соціально-політичної стабільності тощо.

До факторів внутрішнього середовища підприємства відноситься основна стратегія діяльності підприємства на споживчому ринку, що створюється, виходячи зі стадії життєвого циклу, стану зовнішнього середовища, конкурентних переваг підприємства на певному сегменті споживчого ринку.

Загальна стратегія діяльності підприємства визначає [21;24]:

- при орієнтації на обсяги, продаж та завоювання ринку – цільові темпи збільшення обсягів продажу товарів або цільову питому вагу обороту підприємства на регіональному або товарному споживчому ринку;
- при орієнтації на прибуток – норму або масу отримання прибутку;
- при орієнтації на рівень задоволення потреб споживачів – цільовий рівень задоволення потреб споживачів певного регіонального або товарного ринку.

Товарний профіль підприємства – це фактор, визначає асортиментну структуру товарообігу підприємства, тобто обсяги реалізації окремих груп товарів та співвідношення між ними. при цьому виявляється значна залежність між спеціалізацією підприємства та обсягом його товарообігу. Загальна макроекономічна ситуація та розвиток споживчого попиту і культури споживання, зумовлюють зміни у пріоритетах споживачів, які є

основним фактором мотивації при здійсненні купівлі того чи іншого блага. Це, відповідно, обумовлює попит на певні товари та на можливі обсяги їх реалізації.

Дія місцезнаходження визначає інтенсивність потоку покупців підприємства. Чим більша інтенсивність потоку потенційних покупців, тим вищі обсяги товарообігу підприємства, і навпаки. Причиною цього є те, що наявність суб'єкта акту купівлі-продажу товарів без наявності покупця реалізація товару неможлива. За інших рівних умов саме фактор місцезнаходження торговельного підприємства визначає обсяги реалізації благ.

Досягнення організації при реалізації товарів та послуг залежать від ефективності його маркетингової та цінової політики. Цінова політика представляє рівень цін на блага, що реалізуються підприємством. Рівень встановлених підприємством цін у порівнянні з середньоринковими та цінами конкурентів визначає економічну зацікавленість покупців у виборі товарів певного підприємства.

Обсяг товарообігу є функцією від ціни реалізації товарів та кількості придбаних товарів та представлено у формулі (1.1) [4].

(1.1)

де C – ціни реалізації товарів;

K – кількості придбаних товарів;

n – кількість різновидів товарів, що реалізуються.

Обсягу товарообігу збільшується при [33]:

1) зростанні ціни реалізації окремих видів товарів, коли можливості використання цього резерву обмежені конкурентною ціною реалізації певних

товарів.

2) зниженні ціни реалізації окремих видів товарів за умови збільшення обсягів реалізованих товарів за рахунок залучення додаткових покупців або зростання кількості придбання товарів одним покупцем.

Графічне зображення залежності між обсягом товаробігу та коригуванням цін на товари, які реалізує підприємство, представлено на рисунку 1.3 [5].

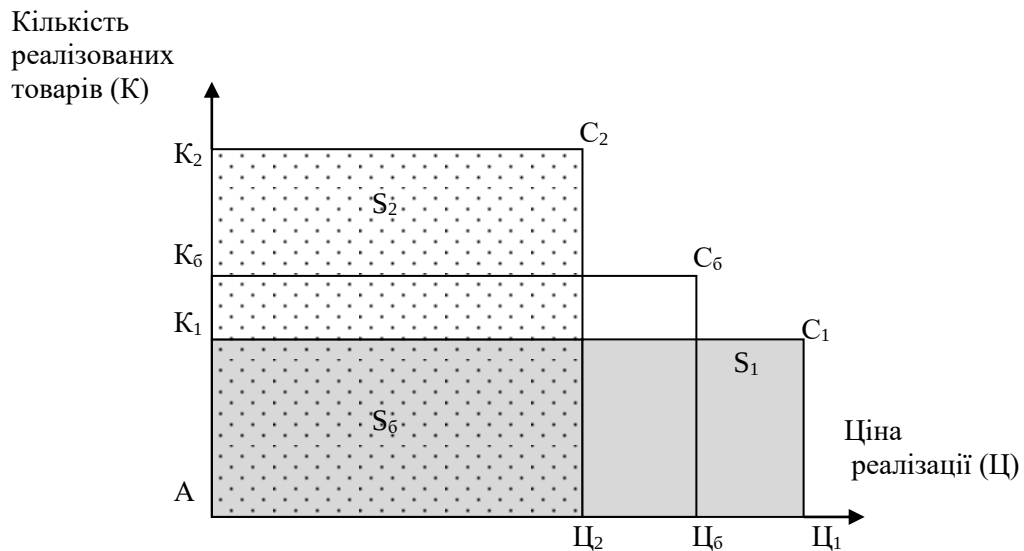


Рисунок 1.3 – Залежність між ціною реалізації, кількістю реалізованих товарів та обсягом товарообороту підприємства [5]

Базовий обсяг товарообігу підприємства представляє площа прямокутника $AK_6C_6Ц_6$. При зміні ціни ($Ц_1$, $Ц_2$) відповідно змінюється кількість проданих товарів (K_1 та K_2), а також обсяг товарообігу (площа прямокутників $AK_1C_1Ц_1$ та $AK_2C_2Ц_2$).

Однією з складових маркетингової політики є цінова політика підприємства, реалізація якої дозволяє користуватися більшим арсеналом інструментів та методів формування попиту на товари та послуги підприємства з метою збільшення обсягів їх реалізації. Обсяг товарообігу залежить від ефективності маркетингової політики з таких питань, як:

формування попиту, вивчення кон'юнктури ринку, організація товароруху та взаємодії з постачальниками, поведінки та мотивації покупців, визначення товарного профіля підприємства, організація рекламної кампанії, визначення стандарту торговельного та післяпродажного обслуговування покупців тощо.

Обсяг товарообігу підприємства залежить від наявності товарної пропозиції, розмірів товарних запасів та їх зміни за певний період та вибуття товарних ресурсів.

Вплив цих факторів на обсяг товарообігу зображаються балансовим рівнянням, яке має назву «товарний баланс» (формула 1.2) [4]:

$$З + Н = Р + В + З , \quad (1.2)$$

де $З_{\text{п}}$ – запаси на початок періоду;

$Н$ – надходження товарів;

$Р$ – реалізація (товарооборот);

$З_{\text{к}}$ – запаси на кінець періоду;

$В^0$ – інші вибуття.

Зміна обсягів надходження товарів є найбільш вагомим фактором. Нормальний розвиток торгівлі забезпечується при постійному збільшенні товарного потоку, що забезпечується регулярним постачанням товарів від підприємств-виробників, гуртових підприємств та об'єднань.

Зменшення обсягів надходження товарів в зв'язку з погіршенням стану товарної пропозиції або в зв'язку з фінансовими труднощами торговельного підприємства (дефіцит обігових коштів для фінансування закупівлі товарів) призводять до зниження обсягів товарообігу підприємства. При короткостроковому характері такого становища, негативний вплив на обсяги товарообігу певною мірою компенсується за рахунок мобілізації товарних

запасів.

Під час вимірювання ступіню впливу товарних запасів, необхідно мати на увазі, що їх зменшення позитивно впливає на обсяг товарообігу підприємства лише в конкретному звітному періоді. Для наступних періодів воно набуває негативного значення. Водночас зростання товарних запасів може позитивно відобразитись на обсязі товарообігу в наступних періодах, хоча сам факт значного відхилення фактичних товарних запасів від нормативу явище негативне. Збільшення початкових запасів та надходження товарів позитивно впливає на обсяги реалізації товарів; їх зменшення, навпаки, сприяє скороченню розмірів реалізації. Зменшення іншого вибуття товарів, скорочення кінцевих запасів позитивно впливає на суму реалізації, а їх збільшення відбивається на розмірі реалізації даного періоду негативно.

При оцінці характеру впливу необхідно враховувати структурну відповідність, тобто асортиментна структура запасів та надходження товарів мають відповідати асортиментній структурі товарообігу. При порушенні цих умов фактор, що надає позитивний вплив, може стати негативним. Дійсно, не можна вважати позитивними факторами збільшення завозу товарів, які не користуються споживчим попитом, або зростання початкових запасів, якщо це відбувається за рахунок неходових товарів.

Забезпеченість трудовими ресурсами передбачає, що обсяги товарообігу обумовлюються наявністю персоналу відповідного складу та кваліфікації для реалізації товарів; створення умов для надання потрібного рівня продуктивності праці.

Залежність між обсягом товарообороту, чисельністю та складом персоналу підприємства, рівнем продуктивності їх праці відображає формула 1.3 [4]:

(1.3)

де $\text{Ч}_{\text{топ}}$ – середньоспискова чисельність торгово-оперативного персоналу підприємства;

$\text{ПВ}_{\text{топ}}$ – питома вага торгово-оперативного персоналу в загальній чисельності персоналу, %;

В – середній виробіток одного працівника підприємства.

Зміна чисельності, складу та продуктивності праці персоналу підприємства вплине на обсяги товарообігу підприємства. Достатня забезпеченість трудовими ресурсами відноситься до лімітуючих факторів (фактори, що мають змінюватися для створення умов зростання обсягів товарообігу).

Зростання обсягів товарообігу підприємства забезпечується за рахунок [11]:

- збільшення чисельності торгово-оперативного персоналу підприємства;
- зниження питомої ваги в складі персоналу апарату управління, допоміжного та обслуговуючого персоналу;
- зростання продуктивності праці персоналу підприємства.

Вирахувати, якою мірою вплинули на обсяг товарообороту зміна чисельності робітників, їх складу і продуктивності праці, можна за допомогою метода ланцюгової підстановки або інтегральним методом.

Фактор забезпеченості товарообігу основними фондами (матеріально-технічною базою) відноситься до групи лімітуючих. Збільшення обсягу товарообороту потребує відповідного приросту обсягів торговельної площі, гуртового товарообороту – об'єму та площі складських приміщень або ви-

значення шляхів та засобів більш раціонального використання наявної матеріально-технічної бази.

Взаємозв'язок між обсягом товарообороту, наявністю та ступенем використання матеріально-технічної бази може бути представлено формулами 1.4 та 1.5:

(1.4)

де РМ – кількість робочих місць;

Д_р – кількість робочих днів;

Т_д – тривалість робочого дня, год.;

В_{год/рм} – середньогодинний виробіток на одне робоче місце;

(1.5)

де ТП – торговельна площа, м²;

ПВ_{ТП} – питома вага торговельної площі в загальній площі, що експлуатується;

Т_п – середньогодинний обсяг товарообороту підприємства на одиницю площі.

Використання цих формул дозволяє кількісно оцінити вплив екстенсивних та інтенсивних факторів зростання матеріально-технічної бази на обсяг товарообігу підприємства. Усі екстенсивні фактори зростання матеріально-технічної бази підприємства є, по-перше, витратними, потребують певних поточних або капітальних вкладень, по-друге, обмежені в

дії (їх залучення пов'язане з певними обмеженнями, які існують поза залежністю від підприємства). Підприємство більше зацікавлення має в активізації інтенсивних факторів зростання матеріально-технічної бази у вигляді впровадження нових форм та методів продажу товарів, раціоналізація товарної викладки та потоків покупців, розширення продажу попередньо упакованих товарів, раціональне використання торговельного обладнання (вагового, касового, транспортного), застосування тари-обладнання тощо.

При управлінні обсягом та структурою товарообігу необхідно визначити доцільність вивчення можливостей підприємства з активного впливу на окремі фактори, з метою збільшення обсягів реалізації товарів до цільового рівня. Такий підхід до вивчення факторів та їх включення в систему управління товарообігом детально розглянуто в таблицях 1.1 та 1.2. Для визначення можливостей застосування факторів регулювання обсягу товарообігу потрібно здійснити систематизацію факторів на регульовані товарним підприємством та нерегульовані, що створюють відповідні підсистеми.

В складі факторів, що регулюються торговельним підприємством, виділені наступні чотири групи [11, 14]:

- фактори ресурсного забезпечення;
- фактори, пов'язані з організацією торгівлі;
- фактори, що визначають умови торговельного процесу;
- фактори, що відображають стан комерційної роботи.

Перелік факторів, віднесених до відповідної групи, наведено у таблиці 1.1.

Таблиця 1.1 – Склад регульованих факторів, що обумовлюють обсяг та структуру товарообороту підприємства [11, 14]

Група факторів	Перелік факторів
Фактори ресурсного забезпечення	– фактори товарного забезпечення – запаси на початок періоду, надходження, документовані витрати та інше вибуття, запаси на кінець періоду;
	– фактори використання трудових ресурсів – частка торгово–

	оперативних робітників, чисельність робітників, продуктивність праці, форми організації праці (оренда, підряд); – фактори використання основних фондів – структура основних фондів, розмір торгової площі магазину, термін служби, склад засобів механізації, склад обладнання, що використовується
Фактори, пов'язані з організацією торгівлі	Товарна спеціалізація, місцезнаходження на плані міста, тип структурної одиниці, форма обслуговування, тривалість роботи підприємства
Фактори, що визначають умови торговельного процесу	Пропускна спроможність підприємства, інтенсивність потоку покупців, середня ціна купівлі, рівень культури товарного обслуговування (сталість асортименту товарів, рівень обслуговування покупців, рівень завершеності купівлі, витрати часу на очікування обслуговування, культура обслуговування на думку покупців)
Фактори, що відображають стан комерційної роботи	Організація руху товарів, стимулювання споживача, умови постачання, цінова стратегія, організація реклами

Фактори, які не регулюються торговельним підприємством, рекомендовано поділяти на наступні групи [11, 14]:

- фактори, які характеризують розвиток торгівлі в районі, що обслуговується;
- фактори, що обумовлюють споживчий попит;
- фактори демографічного характеру;
- соціально–психологічні фактори.

Перелік найбільш важливих факторів кожної групи наведено в таблиці 1.2.

Таблиця 1.2 – Склад нерегульованих факторів, що визначають обсяг та структуру товарообороту торговельного підприємства [11, 14]

Група факторів	Перелік факторів
Фактори, що характеризують розвиток торгівлі в районі, що обслуговується	Кількість мешканців на одну роздрібну торговельну одиницю, середньодушовий товарооборот міста, доля громадського харчування в роздрібному товарообороті зони обслуговування, кількість робітників на 1000 мешканців, рівень розвитку позамагазинних форм, ступінь насиченості товарами торговельної мережі в районі діяльності підприємства.
Фактори, що обумовлюють споживчий попит	Грошовий дохід на одного мешканця району, що обслуговується, співвідношення цін на різні товари, рівень попиту на товар, структура використання власних доходів, середня кількість відвідувань підприємства одним мешканцем на рік.
Фактори демографічного	Кількість населення в радіусі обслуговування, частка

характеру	працеспроможного населення (від 16 до 60 років) та дітей до 15 років в загальній чисельності населення
Соціально-психологічні фактори	Структура неробочого часу, звички, настрої, традиції людей, що склалися, рівень споживання, погляди, переконання, думки,

Регульовані – це такі фактори, що доступні для управління з боку торговельного підприємства та відповідних служб. З їх допомогою можна досягти певних успіхів в реалізації поставленої мети. Якщо для забезпечення необхідної маси прибутку потрібно отримати певний обсяг товарообігу, але з'являються причини, через які виникає небезпека зриву, то слід визначити набір факторів, спроможних нормалізувати становище, що склалося. Цього можна досягнути шляхом оцінки реального потенціалу всіх задіяних факторів та розробки оптимальної стратегії управління ними. Так, для збільшення розміру товарообігу визначають, які заходи найбільш прийнятні з точки зору реальності їх здійснення, отримання бажаного результату при найменших витратах. Це може бути: збільшення торгової площі за рахунок нового будівництва, оренди, впровадження прогресивних форм обслуговування, додаткової закупівлі товарів та інше. Тобто регульовані фактори спроможні керувати певними процесами торговельного підприємства та можуть виступати в якості інструмента маркетингу [14].

Нерегульовані фактори регулюють діяльність підприємства, але не можуть керуватися підприємством та його службами. Фактори цієї групи представляють вплив неконтрольованого навколишнього середовища, яке визначає ступінь успіху або невдачі прийнятих рішень. Щоб пристосуватися до неконтрольованого навколишнього середовища, потрібна адаптація, коригування стратегії та тактики діяльності. Важливою частиною управлінського процесу мають бути також процедури, які розробляються на випадок виникнення непередбачених (форс-мажорних) обставин.

Коли торговельне підприємство не розглядає регульовані та нерегульовані фактори з позиції системного підходу, ймовірність того, що воно втратить почуття перспективи та не досягне результатів збільшується. Зарубіжний досвід доводить, що фірма, яка регулярно не досліджує

навколишнє середовище, гірше адаптується до ситуації на ринках та втрачає перевагу в конкурентній боротьбі.

Використання результатів вивчення факторів у процесі управління товарообутом передбачає [17]:

- визначення граничних оцінок дії факторів;
- встановлення кількісного або логічного зв'язку між факторами та обсягом товарообігу;
- дослідження ситуацій, у яких фактори призводять до збільшення товарообігу;
- виконання варіантних розрахунків плану товарообороту, розробку сценаріїв розвитку товарообороту, враховуючи ймовірну зміну факторів;
- визначення області стійкості обсягів товарообігу при змінах характеру окремих факторів, а також часовий лаг запізнення, що має вплив на змінювання факторів.

Модель участі факторів в реалізації стратегічних цілей підприємства подана на рисунку 1.4 [7].



Рисунок 1.4 – Модель участі факторів в реалізації стратегічних цілей підприємства [7]

При оцінюванні регульованих факторів, потрібно зважати на те, що через їхню неоднорідність, вони по-різному впливають на обсяг товарообігу підприємства. Всебічна характеристика кожного фактора дозволить більш чітко уявляти особливості їх впливу (таблиця 1.3). Визначення характеру дії регульованих факторів дозволить полегшити роботу підрозділів торгівельних підприємств та служб, що займаються розробкою стратегії регулювання товарообігу та проведення контролю за її впровадженням [23].

Таблиця 1.3 – Характеристика факторів, які регулюються торговельним підприємством [23]

Ознака	Група факторів
1. За формою впливу на товарооборот	– безпосереднього впливу; – опосередкованого впливу.
2. За характером виникнення	– інтенсивні; – екстенсивні.
3. За тривалістю дії	– постійні; – тимчасові; – періодичні; – випадкові.
4. За швидкістю впливу	– безпосереднього впливу; – перспективного впливу.
5. За спроможністю вимірювання	– кількісно вимірювані; – кількісно невимірювані.
6. За спрямованістю взаємозв'язку з товарооборотом	– пряма залежність; – зворотна залежність.

При ринкових умовах господарювання сьогодення економічне значення товарообігу впливає з виконуваних ним завдань. Даний показник

використовується для означення застосування ресурсів підприємства і загальної суми витрат на реалізацію товарів. Так як товарообіг представляє найважливіший кінцевий результат господарської діяльності торгового підприємства, то при його зіставленні з величиною витрачених ресурсів (трудових, матеріальних, фінансових) можна отримати уявлення про ефективність їх використання, так як в узагальненому вигляді показник ефективності є співвідношення результатів і витрат.

Товарообіг використовується для аналізу фондомісткості, трудомісткості, затратоемкою, капіталомісткості ресурсів. Ці показники допомагають визначити необхідність підприємства в додаткових ресурсах для забезпечення приросту товарообігу [25].

Розвиток товарообігу має бути тісно пов'язаний з такими економічними показниками, як товарні запаси, попит, надходження товарів, прибуток, витрати на оплату праці, чисельність працівників. При цьому оптимальним вважається співвідношення в розвитку цих показників, представлене в моделях стратегічного регулювання товарообігу.

Перша модель стратегічного регулювання товарообігу забезпечує збалансованість попиту і пропозиції товарів. Це стає можливим при умові, представлений у моделі (1.6):

(1.6)

де I_{Π} – індекс зростання надходження товарів;

I_T – індекс зростання обсягу товарообігу;

I_{T3} – індекс зростання суми товарних запасів;

I_C – індекс зростання обсягу попиту населення.

Друга модель стратегічного регулювання товарообігу забезпечує підвищення ефективності господарської діяльності торгівельного підприємства. Це досягається за умов, представлених у моделях (1.7) та (1.8):

(1.7)

де $I_{\text{ПР}}$ – індекс зростання маси прибутку;

$I_{\text{ФОП}}$ – індекс зростання фонду оплати праці;

$I_{\text{Ч}}$ – індекс зростання чисельності працівників.

(1.8)

де $I_{\text{Р}}$ – індекс зростання рівня рентабельності (% до обороту);

$I_{\text{ПТ}}$ – індекс зростання продуктивності праці одного працівника;

$I_{\text{З}}$ – індекс зростання середньої заробітної плати одного працівника.

Роль товарообігу в формуванні фінансових результатів підприємства полягає насамперед у його впливі на суму прибутку підприємства [7].

Приріст прибутку за рахунок зростання товарообігу також можна визначити за формулою (1.9).

$$\Delta\P = \frac{\quad}{100}, \quad (1.9)$$

де P_0 реал – рівень рентабельності базисного періоду, розрахованої по прибутку від реалізації.

Прибуток – це кінцевий фінансовий результат господарської діяльності підприємства і основна мета його функціонування. При ринковій економіці ефективність діяльності фірми визначається системою показників, у якій основним виступає рентабельність, що представляється як відношення прибутку до одного з показників функціонування торгового підприємства.

При розрахунку рентабельності застосовуються різні показники прибутку, що дозволяє виявити не тільки загальну економічну ефективність роботи підприємства, а й оцінити інші сторони його діяльності.

Показник рентабельності вважається нормою прибутку, обчислений процентним співвідношенням суми чистого прибутку до вартості всього капіталу або обсягу товарообігу [2].

Розрахунок загальної економічної рентабельності (прибутковості) торгового підприємства виконується за формулою (1.10).

(1.10)

де $P_{\text{ПР}}$ – загальна економічна рентабельність господарської діяльності підприємства;

Π – сума прибутку (валовий або чистої);

T – обсяг товарообороту (без ПДВ).

Дана формула розрахунку застосовна і для визначення прибутковості капіталу (вкладених коштів) торговельного підприємства: показник товарообігу треба замінити на показник капіталу. Перетворивши цю формулу шляхом множення і ділення на показник товарообігу, отримали два показники: рентабельність товарообігу і оборотність капіталу (формула 1.11) [8].

(1.11)

де P_K – рентабельність капіталу;

P_T – рентабельність товарообороту;

$Об_K$ – оборотність капіталу підприємства (число оборотів).

Рентабельність товарообігу відображає залежність між прибутком і товарообігом і показує величину прибутку, отриману з одиниці проданого товару. Оскільки бухгалтерський облік господарських операцій ведеться в грошовому вираженні, то коефіцієнт рентабельності продажів, помножений на 1000, показує, який прибуток була отримана з однієї тисячі гривень проданого товару.

Число оборотів капіталу ($Об_K$) відображає ставлення товарообігу до величини капіталу підприємства. На основі цього показника можна визначити суму товарообігу на 1000 гривень вкладеного капіталу. Чим вище обсяг товарообігу, тим більше число оборотів вкладеного капіталу. Цей показник можна сприймати як оборотність капіталу, оскільки він показує, скільки разів за даний період часу обертається кожна гривня вкладеного капіталу [5].

До внутрішніх факторів, що впливають на прибуток і рентабельність, відносяться ресурсні чинники (розмір та склад ресурсів, стан ресурсів, умови їх експлуатації), а також фактори, пов'язані з розвитком роздрібного товарообігу.

Серед внутрішніх факторів можна виділити наступні фактори: Обсяг роздрібного товарообороту, Товарна структура роздрібного товарообігу. Організація товароруху, Організація торгово-технологічного процесу продажу товарів.

До основних зовнішніх факторів, що формують прибуток торгового

підприємства можна віднести наступні фактори: Ємність ринку. Розвиток конкуренції. Розмір цін, що встановлюються постачальниками товарів [2].

Таким чином, очевидно, що роздрібний товарообіг грає вирішальну роль у формуванні фінансових результатів підприємства. Вплив на окремі фактори, що впливають на товарообіг, здатне забезпечити його зростання, що в кінцевому підсумку призведе до зростання та досягнення цілей підприємства.

2 ТЕХНІКО-ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТОВ «УКРЕЛКОМ ЛТД»

2.1 Основні напрямки діяльності підприємства.

Приладобудування охоплює розробку та виробництво різноманітних пристроїв, таких як вимірювальні прилади, датчики, контрольно-вимірювальні пристрої та інші засоби збору та обробки інформації про навколишній світ. Галузь має важливе значення для розвитку наукових досліджень, промисловості та технічних інновацій.

Приладобудування – галузь машинобудування, підприємства якої випускають засоби обчислювальної техніки, прилади контролю й регулювання технологічних процесів, електро- та радіовимірювання, оптичні й оптико-механічні, для вимірювання механічних величин і часу, технічні засоби для механізації і автоматизації інженерної та управлінської праці, прилади для фізичних, медичних, фізіологічних та біологічних досліджень [4].

У складі приладобудування виділяють:

- виробництво засобів обчислювальної техніки;
- приладів контролю і регулювання технологічних процесів;
- електровимірювальних приладів;
- оптичних та оптико - механічних приладів і апаратури;
- приладів для вимірювання механічних величин;
- приладів часу (годинна промисловість);
- приладів для автоматизації та механізації інженерної та управлінської праці;
- приладів для медицини, фізіології та біології.

Приладобудування включає виробництво різних приладів для контролю, вимірювання, а також засобів обчислювальної техніки, автоматики тощо. На розміщення підприємств приладобудування

вирішальний вплив має наявність в тому чи іншому регіоні, населеному пункті висококваліфікованих інженерно-технічних і робітничих кадрів. Центрами приладобудування є великі вузівські та наукові центри, де готують такі кадри.

Провідне місце в приладобудуванні за кількістю і різноманітністю приладів, що випускаються, займають засоби вимірювальної техніки. Вимірювальні прилади у поєднанні з регулюючими та обчислювальними пристроями складають технічну базу автоматизованих систем управління технологічними процесами (АСУТП) [9].

В Україні можна виділити певні групи міст, які спеціалізуються на виробництві тих чи інших приладів. Прилади для контролю і регулювання технологічних процесів випускають у Києві, Івано-Франківську, Луцьку, Харкові. Найбільшими центрами виробництва електровимірювальних приладів є Київ, Львів, Житомир; радіовимірювальних приладів – Львів, Ужгород, Київ; приладів для механізації та автоматизації інженерної та управлінської праці – Кіровоград, Умань, Харків; засобів обчислювальної техніки – Київ, Вінниця, Чернівці; оптико-механічних приладів і апаратури – Харків, Суми, Одеса.

Приладобудування в даний час орієнтовано на прискорене виготовлення систем промислової автоматики на базі електроніки, виробництво персональних комп'ютерів, товарів народного споживання. В якості об'єкту дослідження було обрано товариство з обмеженою відповідальністю «Укрелком ЛТД» у м. Черкаси. Підприємство є юридичною особою від дня його державної реєстрації та здійснює свою діяльність відповідно до чинного законодавства України та Статуту. Основним КВЕД даного підприємства є виробництво електророзподільчої та контрольної апаратури.

Підприємство «Укрелком ЛТД» функціонує на українському електротехнічному ринку з 2016 року. За період існування компанія постійно

розвивається, а його продукція завоювала довіру споживачів оптимальним поєднанням високої якості та професіонального сервісу.

Підприємство займається розробкою, проектуванням, виробництвом, монтажем і налагодженням електротехнічного обладнання. Воно займається реалізацією електротехнічну продукцію власного виробництва, а також провідних вітчизняних і зарубіжних виробників.

Виготовлення високотехнологічного енергопостачального якісного обладнання, яке здатне задовольнити потреби всіх учасників електротехнічного ринку, є основною стратегічною ціллю підприємства. У зв'язку з цим конструкторський відділ користується останніми здобутками науки і техніки з урахуванням специфічних вимог монтажних організацій і кінцевих споживачів.

Уся продукція підприємства має сертифікати УкрСЕПРО. Крім того, все обладнання, що випускається під маркою «Укрелком ЛТД», має сертифіковано відповідно до держстандарту.

Профіль підприємства – розробка, проектування, виробництво, монтаж та налагодження електрощитового обладнання. Підприємство постачає для ринку України і країн СНГ наступне електротехнічне обладнання:

- вимикачі навантаження;
- трансформатори силові масляні ТМ, ТМГ, ТМЗ;
- шафи низької напруги (аналог ЩО);
- комплектні трансформаторні підстанції різних типів и комплектації;
- шафи високої напруги (аналог КСО);
- трансформатори сухі «Geafol» виробництва Siemens (ексклюзивний партнер Siemens на території України та СНД);
- продукція провідних виробників електрообладнання.

ТОВ «Укрелком ЛТД» має виробничу інфраструктуру, що забезпечує повний комплекс проектування і випуску електротехнічних виробів. Власна виробнича, випробувальна база і конструкторський відділ дозволяють

оперативно і якісно виготовити і поставити продукцію різноманітної складності, а також змінювати параметри виробів на вимогу замовника.

Для виробництва використовуються тільки сертифіковані матеріали. Наявність багаторівневого контролю якості виготовленої продукції дозволяє звести до мінімуму рекламції. Фарбування каркасів, вузлів та деталей відбувається порошковою фарбою шляхом електростатичного напилення на поверхню виробу з подальшою полімеризацією в камері оплавлення. Продукція обов'язково проходить всі необхідні процедури контролю, тестування та має сертифікати відповідності [12].

Правовими актами, які регулюють діяльність підприємства «Укрелком ЛТД» є Господарський кодекс України, Закон України "Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб — підприємців", статут підприємства, Генеральна тарифна угода, колективний договір, Класифікація організаційно-правових форм господарювання, затверджена наказом Державного комітету України по стандартизації, метрології та сертифікації. Господарський кодекс України регламентує порядок створення, реєстрації, ліквідації і реорганізації підприємств, розкриває загальні принципи управління підприємством і самоврядуванням трудового колективу, розглядає механізм формування і використання майна підприємств, фіксує права і відповідальність у здійсненні господарської діяльності, регулює відносини з іншими господарюючими суб'єктами та державою.

Основним змістом діяльності даного промислового підприємства є виробничий процес. Провідне місце у його виробничій структурі належить цеху. Цех є основною виробничою одиницею, відокремленою ланкою, в якій реалізуються виробничі процеси. Основними є цехи, де виробляється спеціалізована продукція даного підприємства. Також на підприємстві «Укрелком ЛТД» є допоміжні цехи, що забезпечують виробництво всім необхідним для нормального функціонування, та побічні цехи, які забезпечують перероблення відходів основного виробництва.

Чільне місце у структурі підприємства «Укрелком ЛТД» займають склади, очисні споруди, комунікації: електромережі, газопроводи, опалення, вентиляційне обладнання, дорожня інфраструктура. У виробничій структурі підприємства «Укрелком ЛТД» важливу роль виконують конструкторські й технологічні підрозділи. Тут розробляються нові вироби, новітні технології для одержання цієї продукції, проводяться експериментальні та дослідно-конструкторські роботи.

У ході вдосконалення своєї виробничої структури дане підприємство активно поглиблює спеціалізації основного виробництва та забезпечує високу якість продукції. Завданням підприємства є виробництво кінцевої продукції, а тому основне виробництво має переважати не тільки за часткою виготовленої продукції, а й за кількістю працівників, засобів праці. Підвищення частки обслуговування при технологічному вдосконаленні і високому рівні технізації основного виробництва пов'язане зі збільшенням різних видів допоміжних і обслуговувальних підрозділів. Водночас абсолютна кількість допоміжних і обслуговувальних працівників повинна зменшуватись під впливом удосконалення рівня організації виробництва і підвищення кваліфікації працюючих.

2.2 Аналіз основних техніко-економічних показників діяльності підприємства.

Розглядаючи діяльність підприємства з 2016 р. по 2021 р., перш за все, потрібно проаналізувати основні техніко-економічні показники (таблиця 2.1), для того, щоб побачити реальну картину розвитку підприємства та його подальші перспективи.

Дані таблиці 2.1 показують, що впродовж аналізованого періоду, відбувається зростання майже усіх кількісних показників окрім фондо-машино- та матеріаловіддачі. Це вказує на погіршення ефективності використання основних фондів та матеріальних ресурсів, що негативно

впливає на економіку підприємства.

**Таблиця 2.1 – Основні техніко-економічних показників роботи ТОВ
«Укрелком ЛТЛ»**

Показник	Од. виміру	Рік					
		2016	2017	2018	2019	2020	2021
Обсяг товарної продукції	тис.грн	7890,20	3000,20	9728,49	8753,53	20147,60	34226,20
Обсяг реалізованої продукції	тис.грн	5787,20	7845,60	10929,00	14637,60	17925,20	30246,90
Собівартість товарної продукції	тис. грн	1006,16	4482,93	6729,46	8232,87	9924,63	11049,84
Собівартість реалізованої продукції	тис.грн	5459,10	7511,60	9824,30	11957,00	16059,90	28104,10
Валовий: прибуток (+), збиток (-)	тис.грн	328,10	334,00	1104,70	2680,60	1865,30	2142,80
Витрати на 1 грн товарної продукції	грн	0,13	1,49	0,69	0,94	0,49	0,32
Витрати на 1 грн реалізованої продукції	грн	0,94	0,96	0,90	0,82	0,90	0,93
Вартість ОВФ, в т.ч.:	тис.грн	64,10	68,60	37,20	1483,60	2759,80	2544,10
їх активна частина	тис.грн	28,85	37,73	22,32	964,34	2069,85	1780,87
Фондовіддача		123,09	43,73	261,52	5,90	7,30	13,45
Машиновіддача		273,49	79,52	435,86	9,08	9,73	19,22
Середньооблікова чисельність працівників	чол	20	40	37	34	36	39
робітників		17	33	31	23	24	26
Середньорічний виробіток одного працівника	тис.грн/ чол.	394,51	75,01	262,93	257,46	559,66	877,59
одного робітника		464,13	90,92	313,82	380,59	839,48	1316,39
Середньомісячний виробіток одного працівника	грн/чол.	32875,83	6250,42	21911,01	21454,73	46637,96	73132,91
одного робітника	грн/чол.	38677,45	7576,26	26151,85	31715,69	69956,94	109699,3
Фонд оплати праці працівників	тис.грн	232,03	720,28	929,72	1256,45	1658,32	1878,40
робітників	тис.грн	125,30	388,95	502,05	678,48	895,49	1014,34
Середньомісячна зарплата одного працівника	грн	966,81	1500,58	2093,96	3079,53	3838,70	4013,68
одного робітника	грн	614,21	982,19	1349,59	2458,27	3109,35	3251,08
Матеріальні затрати	тис.грн	675,00	3564,10	5484,50	6597,11	7859,10	8754,10
Матеріаловіддача	грн	11,69	0,84	1,77	1,33	2,56	3,91
Чистий: прибуток,	тис.грн	101,60	242,70	-182,70	895,30	378,50	311,40

збиток							
--------	--	--	--	--	--	--	--

Для початку проаналізуємо динаміку змін обсягів товарної та реалізованої продукції в діючих цінах (рисунок 2.1).

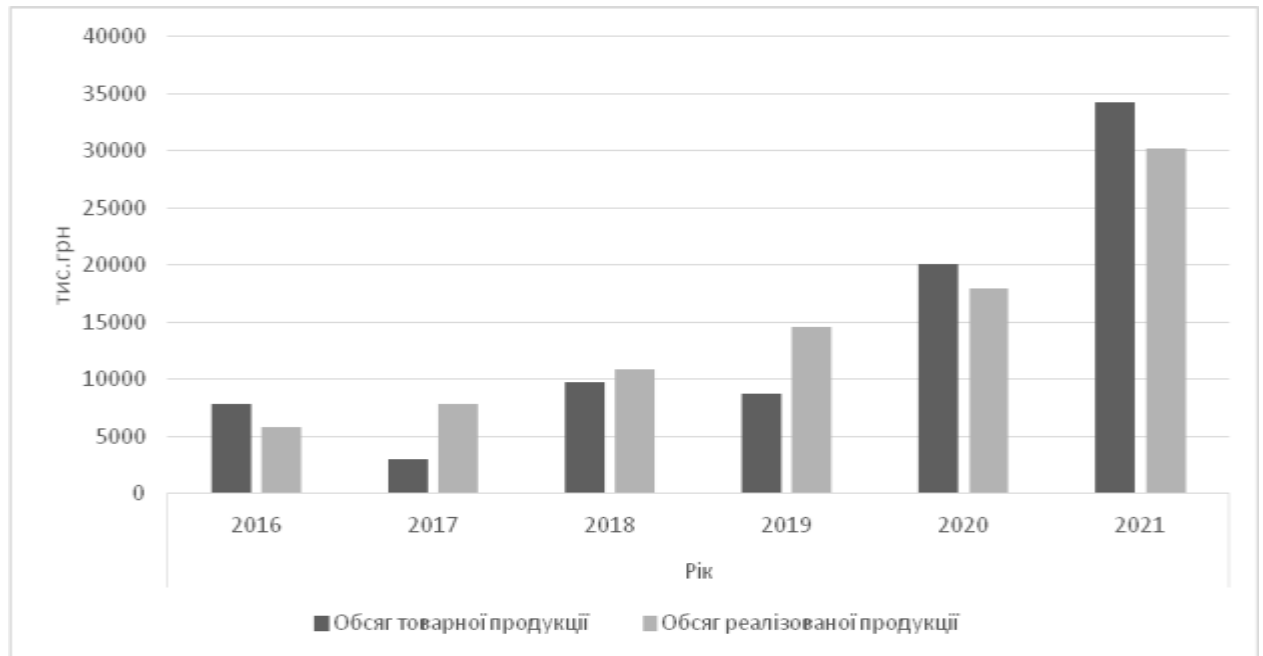


Рисунок 2.1 – Порівняння обсягів товарної та реалізованої продукції в діючих цінах з 2016 р. по 2021 р.

Отже, як видно з рисунка 2.1, протягом періоду з 2016 р. по 2019 р. обсяг товарної продукції був менший, ніж обсяг реалізованої. Це свідчить про те, що підприємство виготовляло менше, аніж споживали покупці, що є позитивним фактором для підприємства. З 2017 р. обсяги реалізованої продукції почали переважали над обсягами товарної, а от у 2019 р. ця різниця стала більш відчутною (переважання обсягів реалізованої продукції над товарною майже в два рази), що свідчить про те, що продукція стала користуватися більшим попитом себед споживачів, і це позитивно відображається на роботі підприємства. Але з 2020 р. відбулось незначнення перевищення обсягів товарної продукції над реалізованою. У 2020 р. різниця становила 2222,4 тис.грн, а у 2021 р. різниця зросла ще на 79% і

становила 3979 тис.грн. Збільшення обсягів товарної продукції міг бути спричинений зростанням цін на матеріали і зниженням попиту на дорожу продукцію. Ця обставина може призвести до погіршення фінансового стану підприємства.

Впродовж аналізованого періоду, на ТОВ «Укрелком ЛТД» обсяг реалізованої продукції перевищував її собівартість (рисунок 2.2), що призвело до зростання валового прибутку.

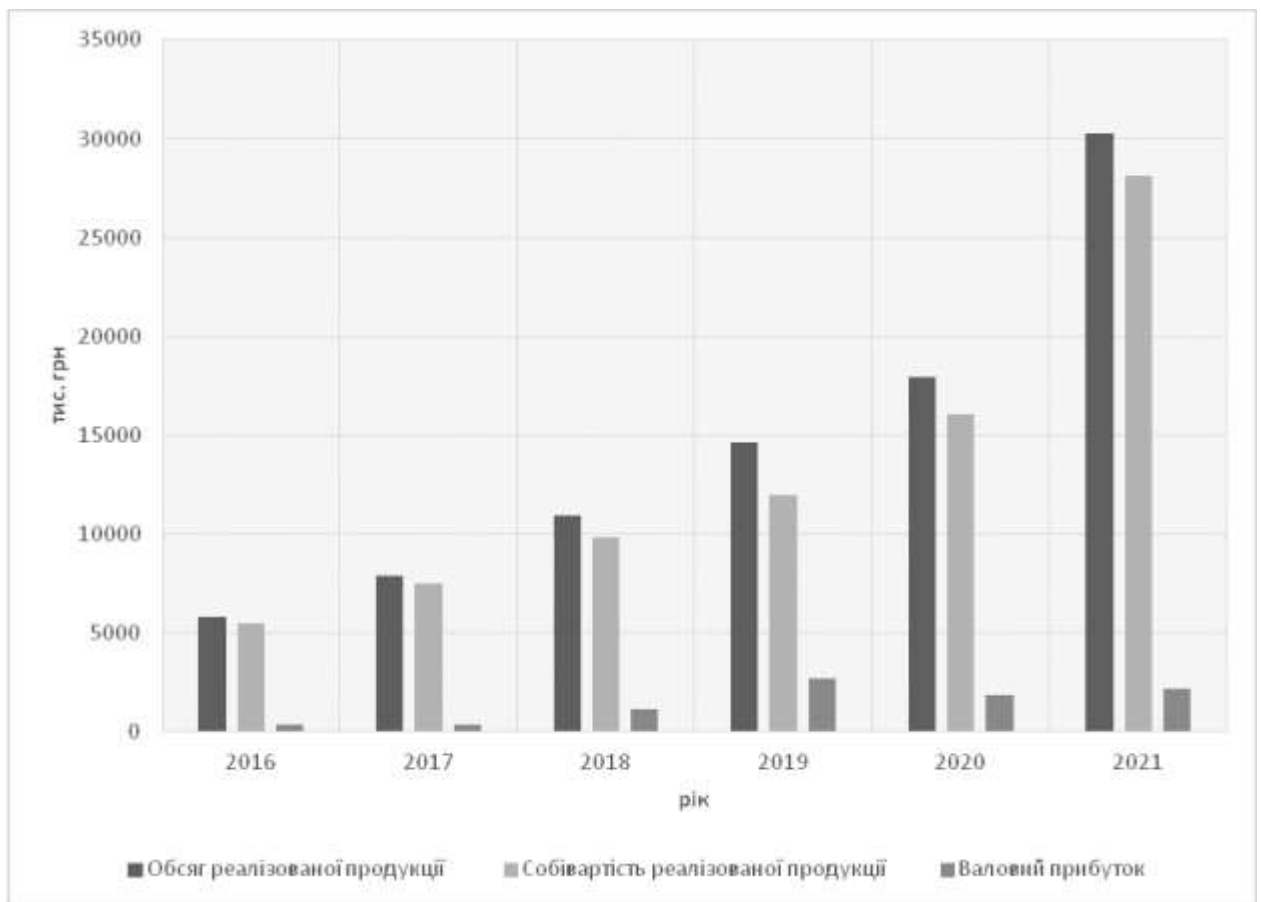


Рисунок 2.2 – Порівняння обсягів та собівартості реалізованої продукції в діючих цінах, валовий прибуток

Розглядаючи рисунок 2.2, видно, що обсяг реалізованої продукції переважає над собівартістю, що свідчить про те, що підприємство не працює собі у збиток, а отримує прибутки від своєї діяльності. Також, з графіка 2.2 видно, що найбільш прибутковим був 2019 р., коли валовий прибуток

становив 2680,6 тис.грн, що у вісім разів вище, а ніж в 2016 р. (328,1 тис.грн).

На розмір прибутків впливає перевищення собівартості реалізованої продукції над собівартістю товарної продукції, що можна побачити з рисунка 2.3.

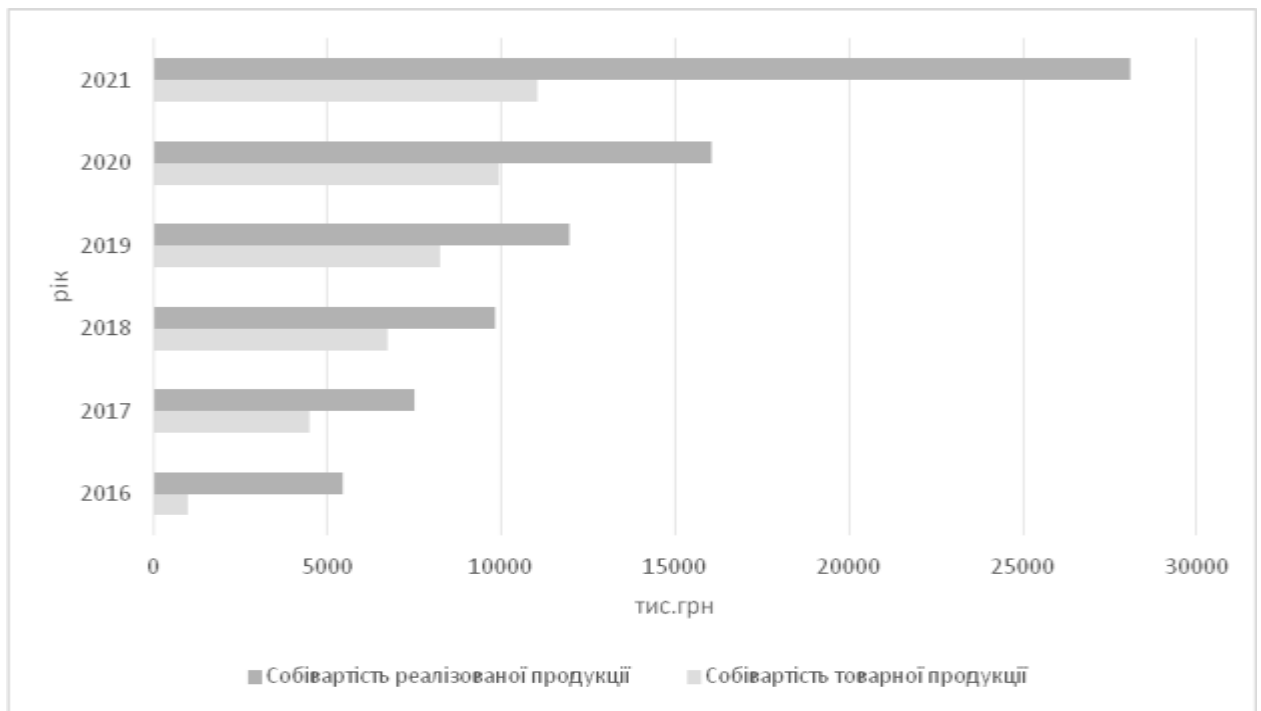


Рисунок 2.3 – Порівняння собівартості товарної та реалізованої продукції

На рисунку 2.3 спостерігається тенденція підвищення собівартості як товарної, так і реалізованої продукції. В порівнянні з 2016 р. собівартість товарної продукції у 2021 р. зросла у 11 разів, тоді як собівартість реалізованої лише у п'ять разів. Також, важливо зазначити, що у 2016 р. собівартість реалізованої продукції переважала над собівартістю товарної більш ніж в п'ять разів, а у 2021 р. різниця знизилась до 2,5 разів. Можна припустити, що на це впливає загальне підвищення цін на ринку та зниження активності потенціальних покупців у зв'язку з фінансовою кризою.

Для максимізації прибутків підприємства часто вдаються до скорочення витрат. Динаміка витрат на одну гривню товарної і реалізованої

продукції наведено на рисунку 2.4

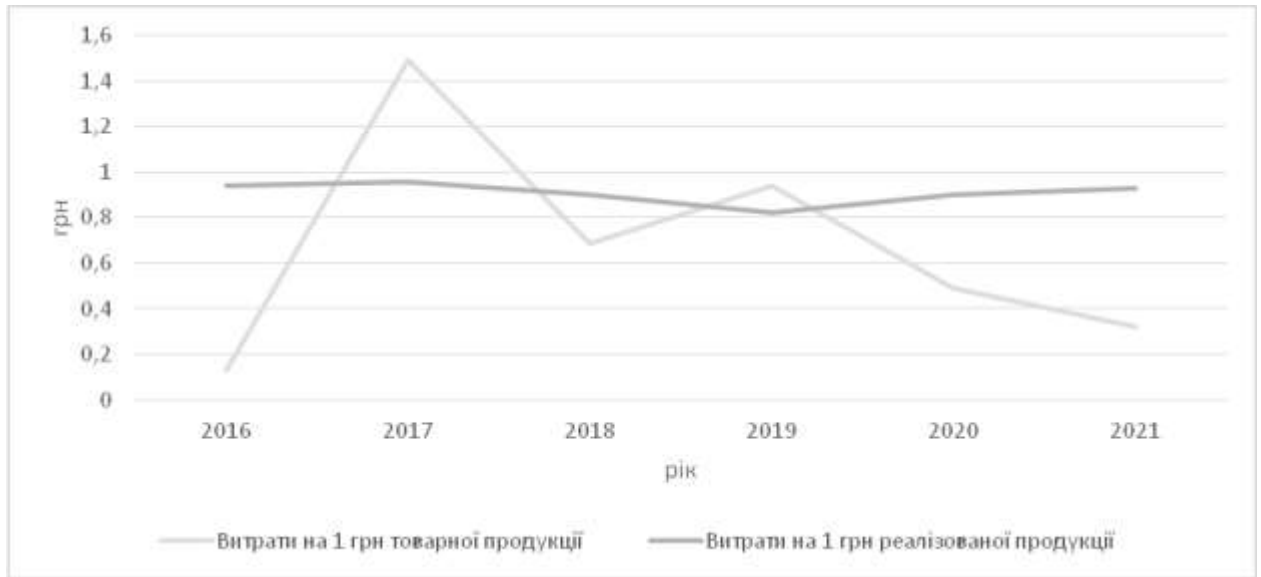


Рисунок 2.4 – Порівняння витрат на одну гривню товарної та реалізованої продукції

З рисунку 2.4 видно, що у 2021 р. та у 2019 р. витрати на одну гривню товарної продукції переважали над витратами на гривню реалізованої продукції. Найбільш відчутною ця різниця була у 2021 р. і становила 46 копійок, тобто у 1,5 рази.

На зростання витрат на одну гривню як товарної, так і реалізованої продукції можуть впливати такі фактори як:

- зміна структури випущеної продукції: цей фактор впливає на загальну суму витрат через зміну середньої собівартості одиниці продукції у зв'язку зі збільшенням або зменшенням питомої ваги конкретного виду продукції (роботи, послуги). При зростанні питомої ваги продукції, яка має витрати на одну грн нижче, ніж на всю продукцію, величина витрат на гривню продукції в цілому знизиться, і навпаки;
- зміна рівня витрат на виробництво окремих видів продукції: собівартість продукції по суті є сумою витрат на виробництво окремих видів продукції; відповідно, чим меншою є сума витрат на виробництво окремих видів продукції, тим нижчий рівень витрат на одну грн продукції, і навпаки;

- зміна цін на використані ресурси: характер впливу цього фактору аналогічний впливу попереднього фактору;
- зміна цін на продукцію: цей фактор здійснює зворотній вплив на рівень витрат на одну грн продукції, тобто зниження цін спричиняє збільшення витрат на одну грн продукції, і навпаки.

Для успішного виробничого процесу необхідними є засоби праці, динаміка яких подана на рисунку 2.5

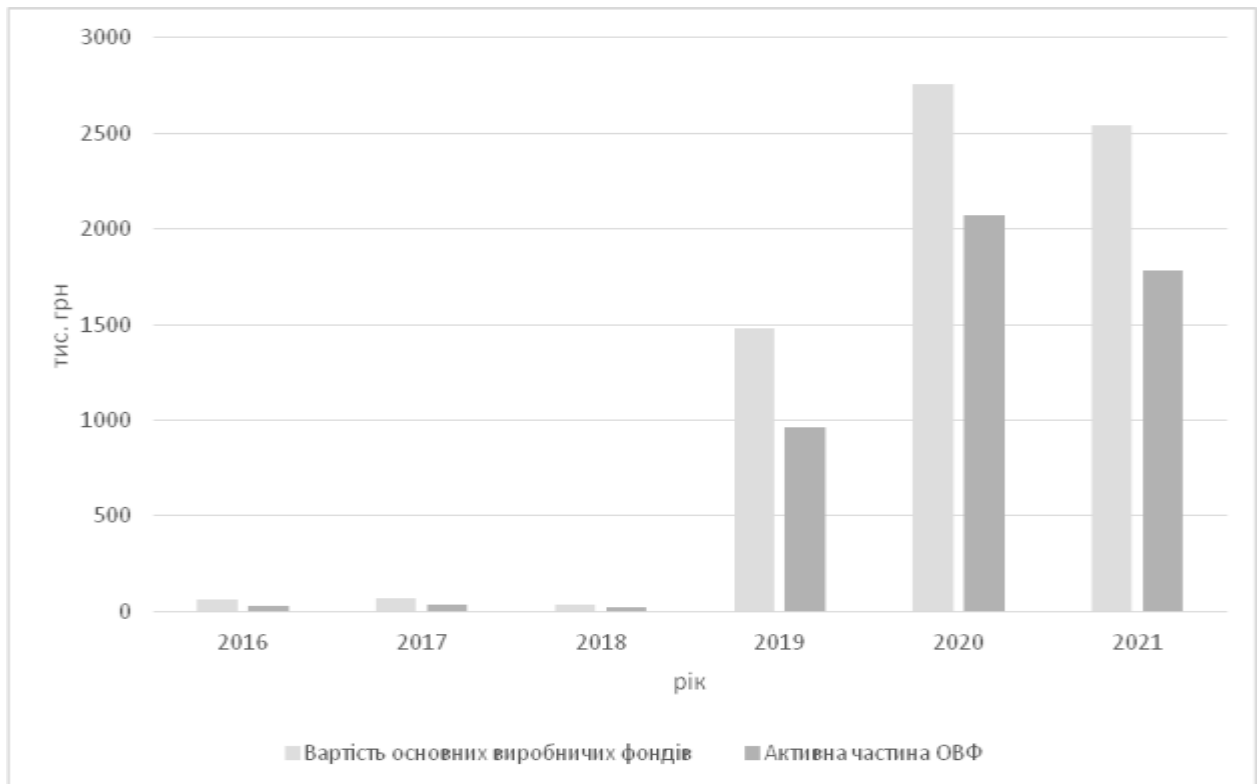


Рисунок 2.5 – Порівняння вартості основних виробничих фондів

При аналізі рисунку 2.5 видно, що з 2019 р. спостерігається значне зростання вартості основних фондів, та їх частки, яка безпосередньо бере участь у виробничому процесі. Позитивним моментом є значна частка активної частини основних фондів, яка коливається від 45 % до 70 % протягом усього досліджуваного періоду.

Фондовіддача є одним з основних показників ефективності

використання основних засобів. Даний показник характеризує величину обсягу продукції в розрахунку на одну грн обсягу основних фондів. Фондовіддача активної частини основних фондів називається машиновіддачею. Зміна рівня фондо- і машино віддачі показаний на рисунку 2.6.

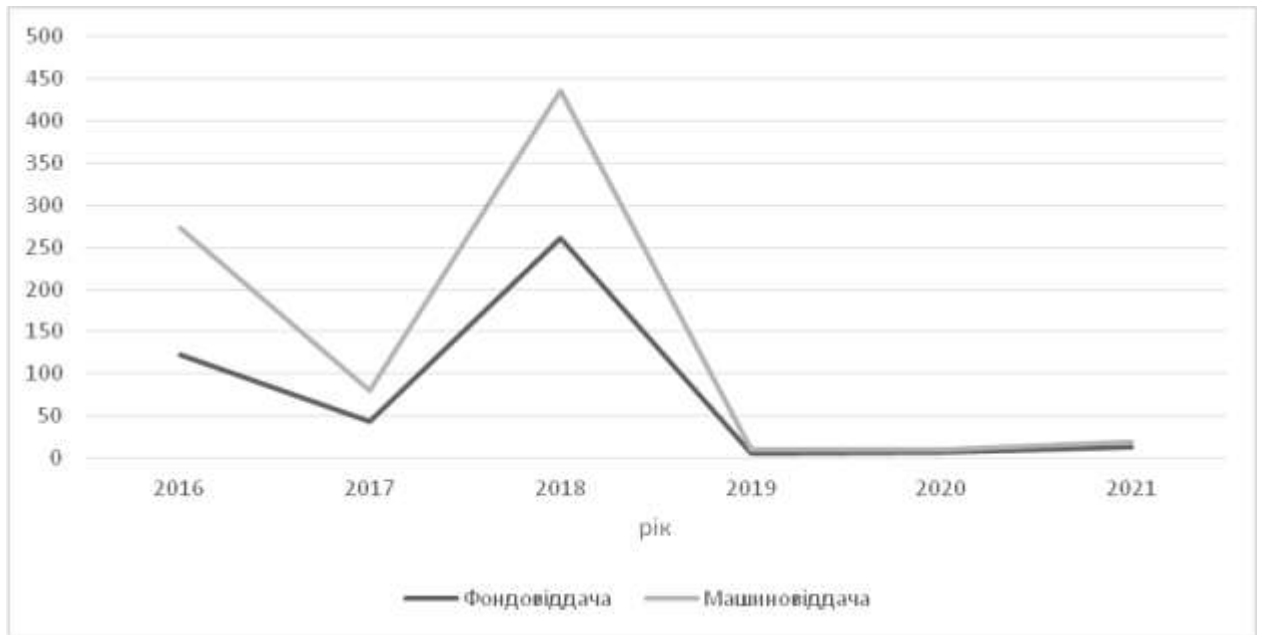


Рисунок 2.6 – Динаміка зміни фондо- і машиновіддачі

Розглянувши рисунок 2.6, можна сказати, що рівень як фондовіддачі постійно коливається. Протягом останніх трьох років відбулось значне зниження рівній аналізованих показників. В порівнянні з 2016 р. рівень фондовіддачі та машиновіддачі у 2021 р. знизився у 10 та 14 разів відповідно, у порівнянні з 2019 р. – рівень фондовіддачі майже у 19 разів, рівень машино віддачі у 22 рази. Зменшення розміру як фондо- так і машиновіддачі з 2016 р. по 2021 р. свідчить про погіршення ефективності використання основних фондів підприємства.

Головною рушійною силою у виробничому процесі є його працівники, зміна чисельності яких подана на рисунку 2.7.

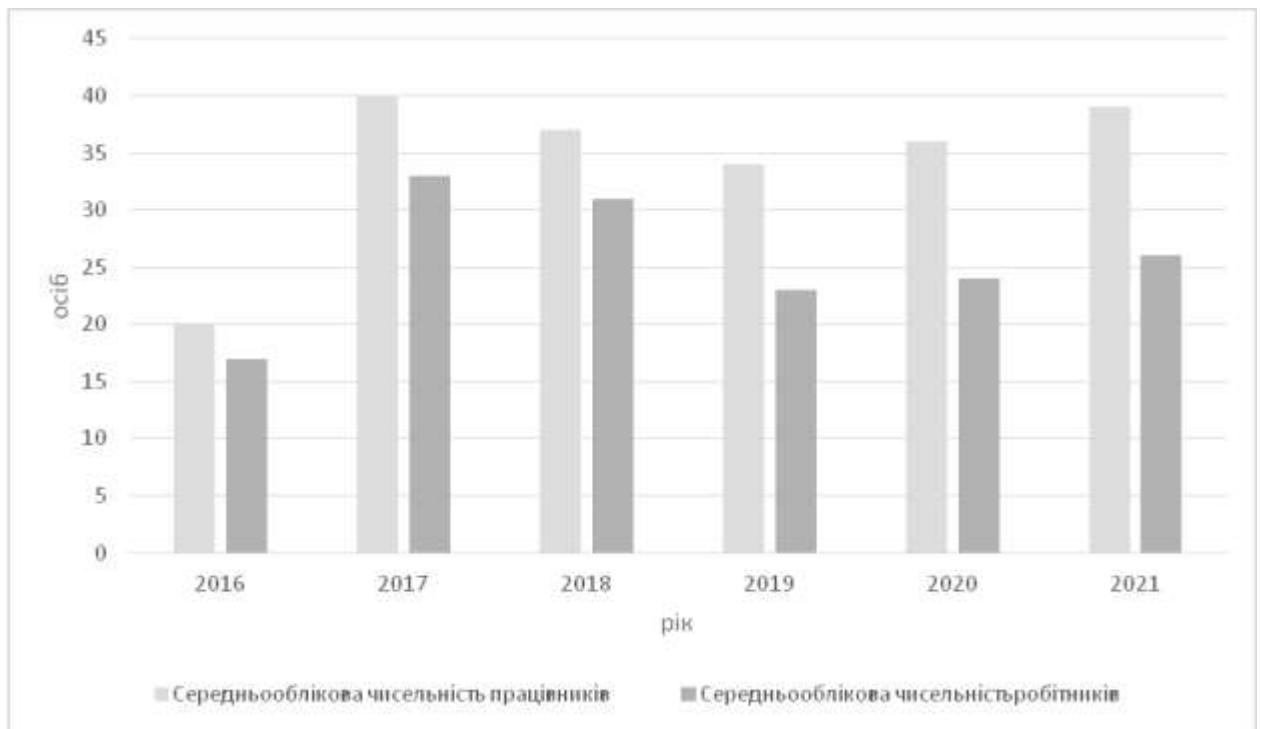


Рисунок 2.7 – Динаміка зміни середньооблікової чисельності працівників та робітників на підприємстві

Рисунок 2.7 демонструє те, що найнижчою чисельність працівників була у 2016 р. і становила 20 осіб. Це пов'язано з тим, що в 2016 р. підприємство тільки розпочинало свою діяльність. У наступному році підприємство збільшило чисельність удвічі (чисельність працівників і робітників 40 та 33 осіб відповідно). У 2018 р. та 2019 р. чисельність працівників зменшилась в загальному на 6 осіб (по 3 особи щороку). З 2020 р. чисельність працівників підприємства знов почала зростати і у 2021 р. вже становила 39 працівників та 26 робітників. Також можна зазначити, що кількість робітників на підприємстві складає близько 70%. На коливання кількості працівників може впливати фінансове становище підприємства.

Ефективність використання персоналу характеризує продуктивність праці. Вона залежить не лише від виробітку робітників, а й від частки останніх у загальній чисельності промислово-виробничого персоналу, а також від кількості днів, які вони відпрацювали, і від тривалості робочого дня. Динаміка продуктивності праці подана на рисунку 2.8.

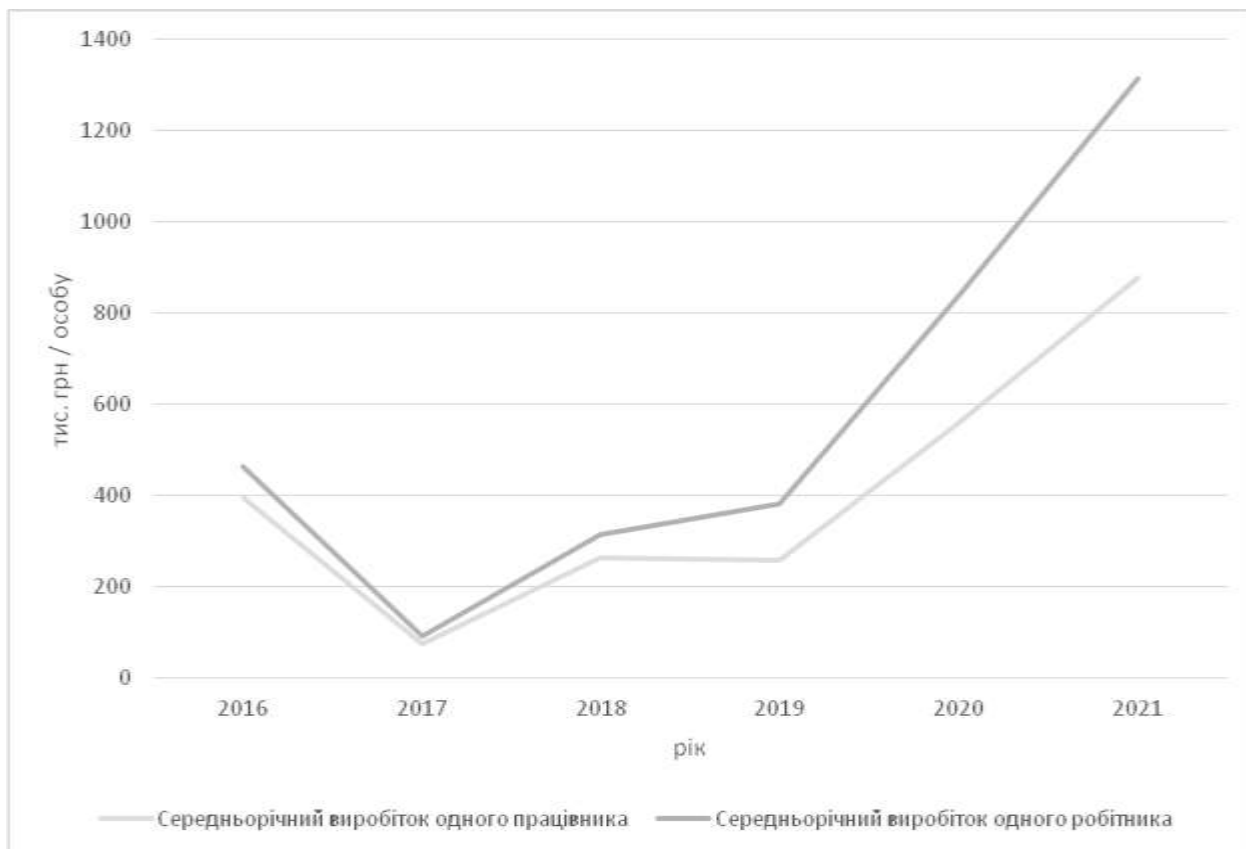


Рисунок 2.8 – Середньорічний виробіток одного працівника та одного робітника на підприємстві

Отже, з рисунка 2.8 видно, що впродовж шести років середньорічний виробіток є нестабільним. У 2021 р. він був найнижчим, і становив лише 75 тис.грн, що у 5 разів менше ніж у попередньому році. Зниження виробітку було напряду пов'язане зі скороченням обсягів товарної продукції виробництва. З 2018 р. можна спостерігати постійне збільшення виробітку. У 2021 р. даний показник становив 877,59 тис.грн на одного працівника та 1316,39 тис.грн на одного робітника, що у 3,34 та 4,19 разів вище ніж у 2018 р. відповідно.

Динаміку змін середньомісячного виробітку та заробітної плати подано на рисунку 2.9.

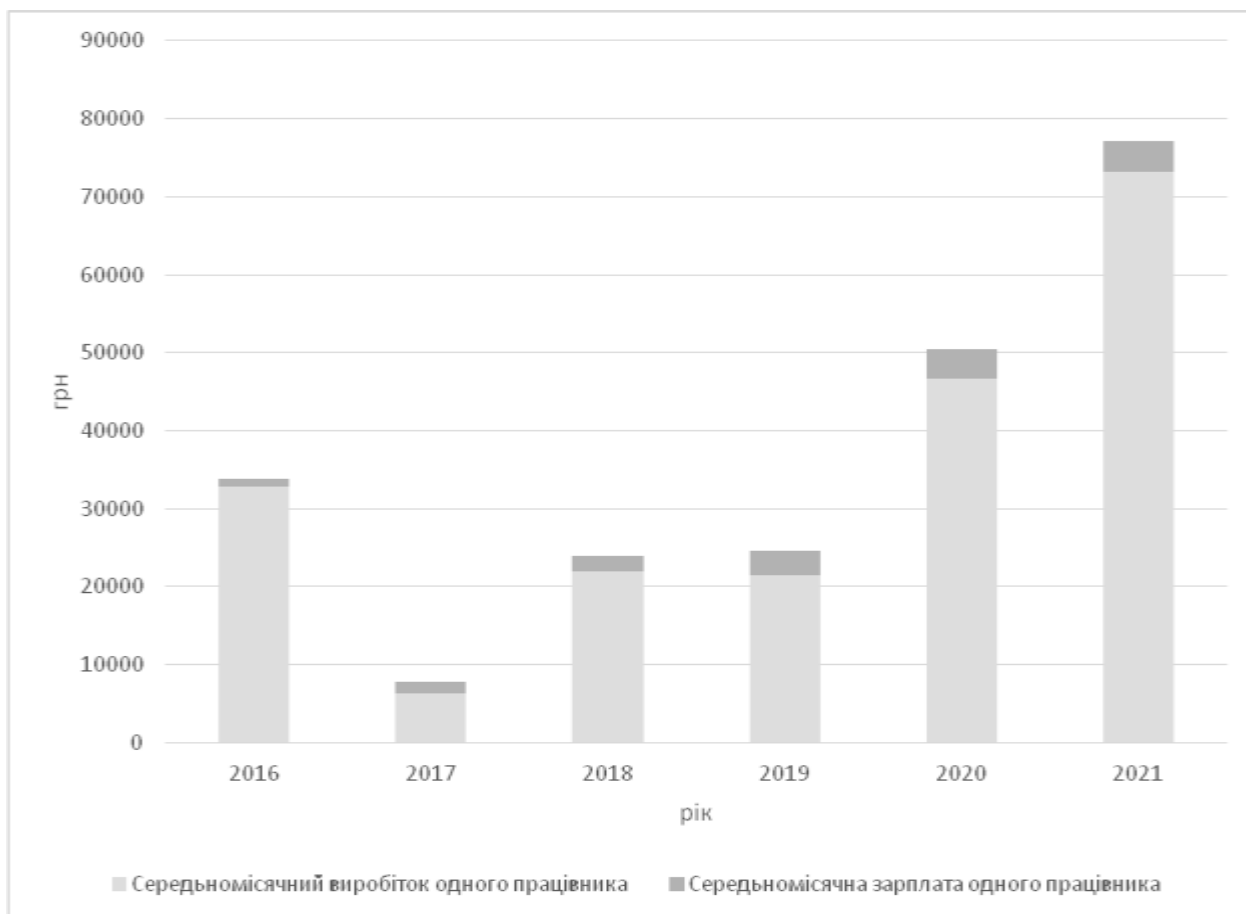


Рисунок 2.9 – Розміри середньомісячного виробітку та заробітної плати працівника з 2016 р. по 2021 р.

З рисунку 2.9 видно, що виробіток працівника значно перевищує його заробітну плату. У 2016 р. ця різниця була максимальною, тобто виробіток перевищував заробітну плату у 34 рази (майже 32 тисячі гривень). Найнижчим розмір виробітку був у 2021 р.. Це пов'язано зі скороченням обсягів товарної продукції виробництва. Також з рисунку видно, що, незважаючи на зниження рівня виробутку, середньомісячна заробітна плата працівників щорічно збільшується. У порівнянні з 2016 р. до 2021 р. заробітна плата виросла більш ніж в чотири рази. Це можна пов'язати з ростом мінімальної заробітної плати та обсягами реалізованої продукції.

Зміну суми матеріальних витрат впродовж чотирьох років представлено на рисунку 2.10.

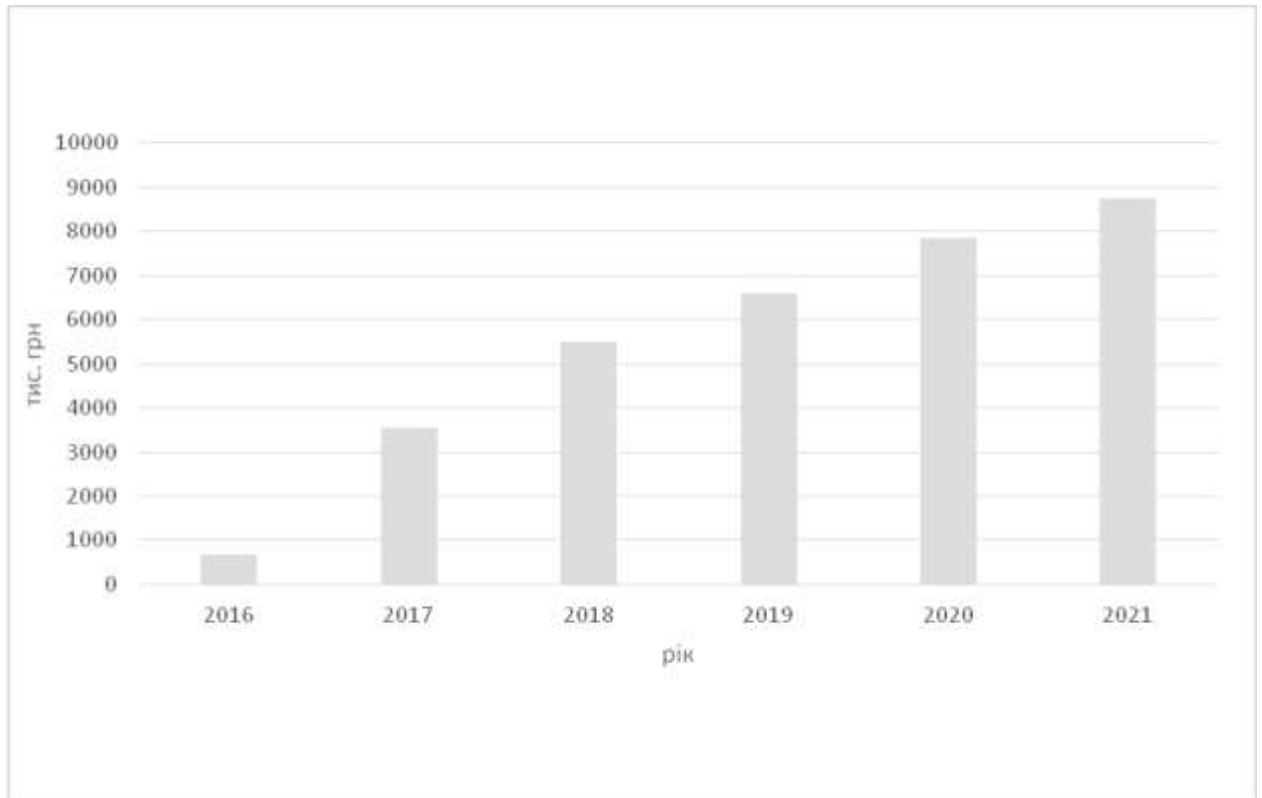


Рисунок 2.10 – Зміна суми матеріальних затрат з 2016 р. по 2021 р.

Як можна побачити з рисунка 2.10, сума матеріальних затрат щороку збільшується. У порівнянні з 2016 р., у 2021 р. затрати стали майже в 13 разів більшими (різниця становила 8079 тис.грн). На це суттєво впливає збільшення собівартості продукції.

Ефективність використання матеріальних витрат характеризується матеріаловіддачею (рисунок 2.11). На рисунку 2.11 з 2016 р. до 2019 р. спостерігається тенденція зниження даного показника, що свідчить про погіршення використання матеріалів та негативно впливає на ефективність виробництва. Це викликано збільшенням матеріальних затрат, а також зниженням обсягів товарної продукції. З 2019 р. матеріаловіддача почала зростати, та за три роки у три рази. Це означає, що підприємство поліпшує виробництво та раціоналізує використання матеріалів.

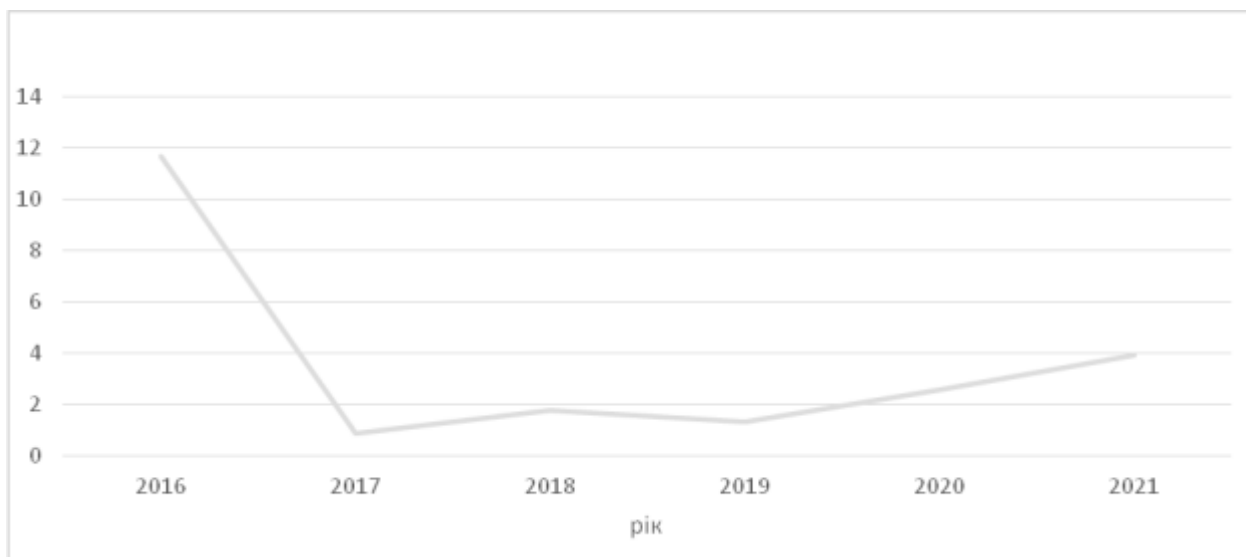


Рисунок 2.11 – Зміна матеріаловіддачі з 2016 р. по 2021 р.

Кінцевим фінансовим результатом роботи підприємства ТОВ «Укрелком ЛТД» є чистий прибуток (рисунок 2.12).

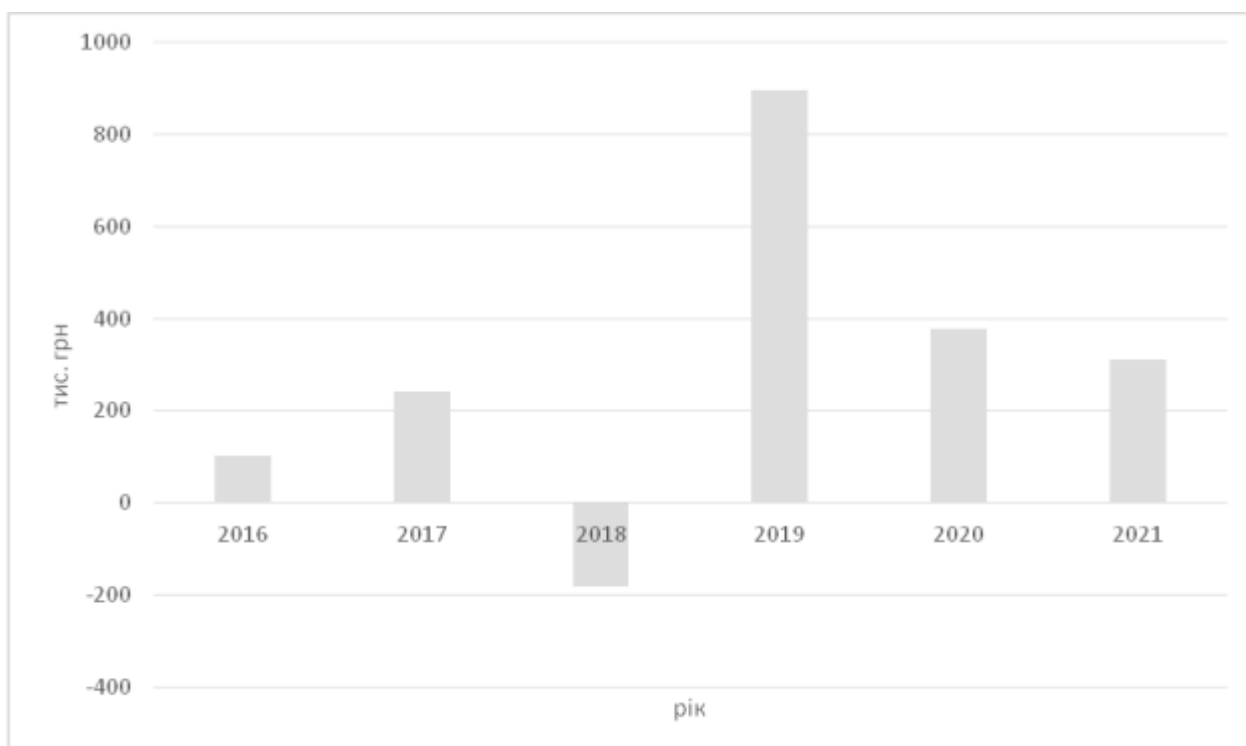


Рисунок 2.12 – Динаміка зміни фінансових результатів

З рисунка 2.12 видно, що підприємство не працює собі у збиток. Хоч розмір прибутків і коливається, але у 2019 р. він був максимальним. І становив 895,3 тис.грн, що у майже у дев'ять разів перевищує даний показник у 2020 р.. Зростання прибутків у 2019 р. пов'язане зі збільшення обсягів реалізованої продукції, які з 2016 р. по 2019 р. зросли у 2,5 рази, а також з тим, що також собівартість реалізованої продукції перевищувала собівартість товарної продукції. Також у 2019 р. спостерігалось зниження вартості основних фондів у 1,8 рази в порівнянні з попереднім роком. З 2016 р. чистий прибуток знизився у порівнянні з попереднім роком у 2,3 рази (становив 378,5), а у 2021 р. зменшився ще на 50%. Це може бути спричинено тим, що у останні два роки обсяги товарної продукції почали переважати над обсягами реалізованої. Також на підприємстві щороку зростали суми матеріальних затрат, що також негативно впливає на розмір чистого прибутку.

Отже, 2019 р. можна вважати найбільш прибутковим з досліджуваних років для підприємства. Також варто зазначити, що підприємство на даний момент є рентабельним і обрало ефективну політику роботи, що приносить йому прибуток.

2.3 Кореляційно-регресійна модель оцінки обсягів товарообігу на підприємстві

Для побудови економіко-математичної моделі за параметр було взято обсяг реалізованої продукції (Y), за фактори – фондівіддача (x_1), середньооблікова чисельність працівників (x_2), фонд оплати праці (x_3) та суму матеріальних затрат (x_4). Дані представлені в таблиці техніко-економічних показників з 2016 р. по 2021 р. (таблиця 2.2).

Таблиця 2.2 – Видні дані для проведення кореляційно-регресійного аналізу

Рік	Обсяг реалізованої продукції, тис.грн	Фондовіддача, грн	Чисельність працівників, осіб	Фонд оплати праці працівників, тис.грн	Сума матеріальних затрат, тис.грн
2016	5787,20	123,09	20,00	232,03	675,00
2017	7845,60	43,73	40,00	720,28	3564,10
2018	10929,00	261,52	37,00	502,05	5484,50
2019	14637,60	5,90	34,00	3079,53	6597,11
2020	17925,20	7,30	36,00	3838,70	7859,10
2021	30246,90	13,45	39,00	4013,68	8754,10

Кореляційний аналіз дає змогу виміряти ступінь впливу факторних ознак на результативні, встановити єдину міру тісноти зв'язку і роль досліджуваного фактора (факторів) у загальній зміні результативної ознаки.

За допомогою пакета «Аналіз даних» в Excel було використано інструмент аналізу «Кореляція» і отримано таблицю 2.3.

Таблиця 2.3 – Кореляційна матриця

Показники	Обсяг реалізованої продукції, тис.грн	Фондовіддача, грн	Чисельність працівників, осіб	Фонд оплати праці працівників, тис.грн	Сума матеріальних затрат, тис.грн
Обсяг реалізованої продукції, тис.грн	1	-0,4655	0,48217	0,8616	0,8669
Фондовіддача, грн	-0,4655	1	-0,2008	-0,7250	-0,4046
Чисельність працівників, осіб	0,48217	-0,2008	1	0,4043	0,7033
Фонд оплати праці працівників, тис.грн	0,8616	-0,7250	0,4043	1	0,8787
Сума матеріальних затрат, тис.грн	0,8669	-0,4046	0,7033	0,8787	1

З таблиці 2.3 видно, що найтісніший зв'язок обсяг реалізованої продукції має з сумою матеріальних затрат та фондом оплати праці

працівників, що дорівнює 0,86. В даному випадках коефіцієнти близький до одиниці, що показує сильну залежність між цими показниками. Також дуже тісний зв'язок між фондом оплати праці та такими показниками, як сума матеріальних затрат та фондівіддача (0,8787 та -0,725 відповідно).

Далі робимо регресійний аналіз даних, за допомогою інструменту аналізу пакету даних Excel «Регресія» (таблиця 2.4).

Таблиця 2.4 – Регресійна статистика

Регресійна статистика	
Множинний R	0,9098
R-квадрат	0,8278
Нормований R-квадрат	0,1392
Стандартна помилка	8221,614
Спостереження	6

Отже, 0,83 – це R^2 – коефіцієнт детермінації, що пояснює залежність і зміни досліджуваного параметра (Y) від досліджуваних факторів (фондовіддача, чисельність працівників, фонд оплати праці та матеріальні витрати). R^2 - це показник якості моделі, тобто чим він вищий, тим якіснішою вона є. За даними таблиці 2.4 значення коефіцієнту детермінації на те, що на 82,78%, використані в моделі фактори, впливають на зміну обсягу товарообігу, і лише 17,22% припадає на фактори, що не включені до моделі.

Далі розглянемо коефіцієнти моделі (таблиця 2.5).

Таблиця 2.5 – Коефіцієнти моделі

Показники	Коефіцієнти
Обсяг реалізованої продукції, тис.грн (Y)	-42128
Фондовіддача, грн (x_1)	140,66
Чисельність працівників, осіб (x_2)	1535,90
Фонд оплати праці працівників, тис.грн (x_3)	21,26
Сума матеріальних затрат, тис.грн (x_4)	-9,22

Аналізуючи таблицю 2.5, можна зробити наступні висновки:

-42128 – це a_0 – коефіцієнт, що показує, яким буде обсяг реалізованої продукції (Y) у випадку, якщо всі використані в моделі фактори (фондовіддача, чисельність працівників, фонд оплати праці та матеріальні витрати) будуть рівні 0, тобто, це залежність від інших неописаних в моделі факторів;

140,66 – a_1 – коефіцієнт, який показує вагомість впливу фондовіддачі на товарообіг, тобто фактор x_1 у межах даної моделі впливає на обсяг реалізованої продукції з вагою 140,66;

1535,90 – a_2 – коефіцієнт, який показує вплив кількості працівників на обсяг реалізованої продукції, відповідно до моделі.

21,26 – a_3 – коефіцієнт впливу фонду оплати праці на продуктивність праці. Згідно моделі збільшення фонду оплати праці буде сприяти збільшенню обсягів реалізованої продукції.

-9,22 – a_4 – коефіцієнт впливу суми матеріальних затрат на обсяг реалізованої продукції. Знак мінус показує, що цей вплив є негативний, тобто чим більшими є матеріальні затрати, тим нижчим є обсяг реалізованої продукції.

Лінійна регресійна модель обсягу товарообігу подана у вигляді моделі (2.1):

$$Y = -42128 + 140,66 x_1 + 1535,90 x_2 + 21,26 x_3 - 9,22 x_4 \quad (2.1)$$

Перевірку значущості рівняння регресії зробимо на основі критерія Фішера. Оскільки розрахункове значення цього критерія вище за табличне, можна вважати, що коефіцієнт детермінації статистично значимий і включені у регресію фактори достатньо пояснюють стохастичну залежність показника (таблиця 2.6).

Таблиця 2.6 – Дисперсійний аналіз

Дисперсійний аналіз					
	df	SS	MS	F	Значущість F
Регресія	4	3,25E+08	81260953	1,202175	0,586659
Залишок	1	67594940	67594940	-	-
Всього	5	3,93E+08	-	-	-

Аналізуючи таблицю, можна сказати, що фактичне значення критерію Фішера більше розрахункового, тому можна сказати, що досліджувана модель є адекватною.

Далі побудуємо графік порівняння фактичної, розрахункової та прогнозованої продуктивності праці (Y) (рисунок 2.13).

Побудувавши графік залежності між фактичним і прогнозованим рівнем параметра Y, видно, що лінії практично накладаються одна на одну, що свідчить про правильність побудованої моделі. Лінії моделі не накладаються одне на одного лише у 2016 р. та 2021 р., адже після 2019 р. відбулося значене коливання рівня впливаючих показників.

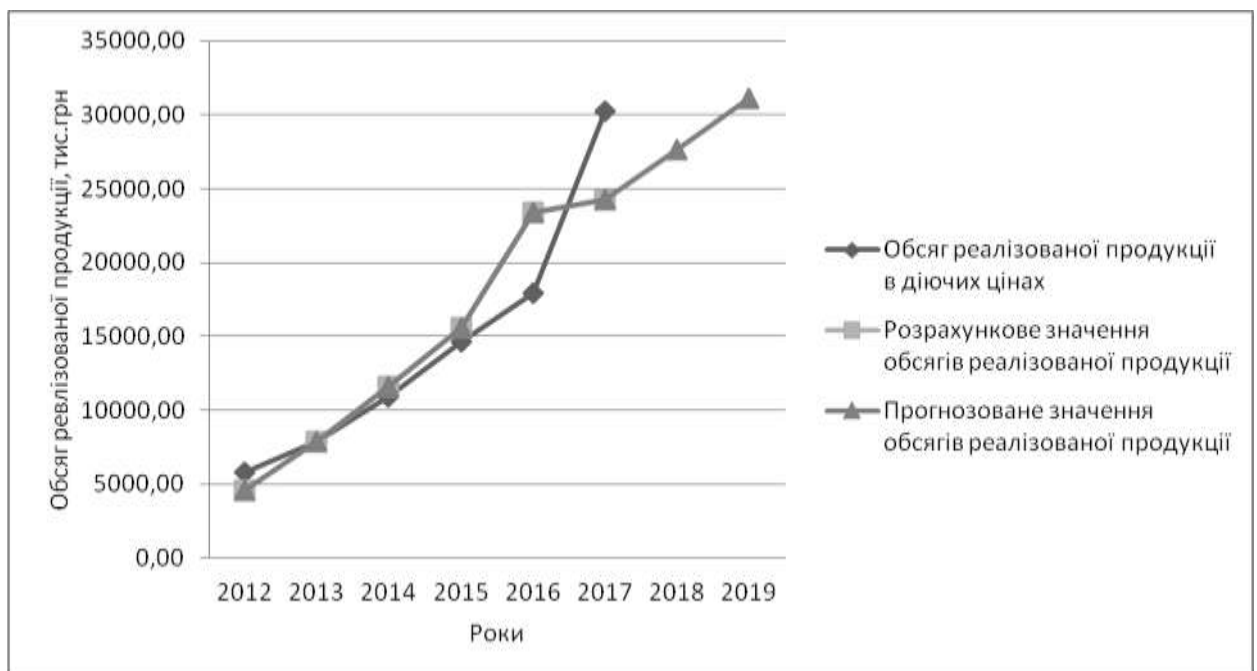


Рисунок 2.13 – Фактичний, розрахунковий і прогнозований обсяг реалізованої продукції (Y)

Розглянувши графік, можна зазначити, що прогнозоване значення є позитивним і свідчить про підвищення рівня досліджуваного показника.

Далі поведемо одно факторний та двофакторний дисперсійний аналізи (таблиця 2.8 і таблиця 2.9).

Таблиця 2.8 – Однофакторний дисперсійний аналіз

Групи	Рахунок	Сума	Середнє	Дисперсія		
Обсяг реалізованої продукції	6	87371,5	14561,92	78527750		
Фондовіддача	6	454,999	75,83317	10244,28		
Середньооблікова чисельність працівників	6	206	34,33333	53,86667		
Фонд оплати праці працівників	6	12386,27	2064,378	3116701		
Сума матеріальних затрат	6	32933,91	5488,985	8877203		
Дисперсійний аналіз						
Джерело варіації	SS	df	MS	F	Р-значення	F критичне
Між групами	8,86E+08	4	2,21E+08	12,23211	1,21E-05	2,75871047
Всередині груп	4,53E+08	25	18106391	-	-	-

Таблиця 2.9 – Двофакторний дисперсійний аналіз без повторів

Всього	Рахунок	Сума	Середнє	Дисперсія		
2016	5	6837,326	1367,465	6166724		
2017	5	12213,71	2442,742	11235903		
2018	5	17214,07	3442,813	22644945		
2019	5	24354,14	4870,829	37160261		
2020	5	29666,3	5933,261	55449331		
2021	5	43067,13	8613,426	1,59E+08		
Обсяг реалізованої продукції	6	87371,5	14561,92	78527750		
Фондовіддача	6	454,999	75,83317	10244,28		
Середньооблікова чисельність працівників	6	206	34,33333	53,86667		
Фонд оплати праці працівників	6	12386,27	2064,378	3116701		
Сума матеріальних затрат	6	32933,91	5488,985	8877203		
Дисперсійний аналіз						
Джерело варіації	SS	df	MS	F	Р-значення	F критичне
Стрічки	1,71E+08	5	34256659	2,434934	0,070437	2,71088984
Стовбці	8,86E+08	4	2,21E+08	15,74256	5,69E-06	2,8660814
Похибка	2,81E+08	20	14068824	-	-	-
Всього	1.34E+09	29	-	-	-	-

У таблиці 2.8 та таблиці 2.9 наведено дисперсійний аналіз. Він вказує нам на середня значення досліджуваного параметра та факторів впродовж сіми років. Для рівня обсягу реалізованої продукції середнє значення становить 14561,92 тис.грн, для фондівіддачі – 75,83 грн, для чисельності працівників – 34 особи, фонд оплати праці у середньому дорівнює 2064,38 тис.грн, сума матеріальних затрат – 5488,99 тис.грн.

Отже, аналізуючи представлену роботу, можна сказати, що незважаючи на досить обмежену кількість даних (сім років), нам вдалося проаналізувати вплив на обсяг реалізованої продукції таких факторів, як фондівіддача, чисельність працівників, фонд оплати праці та сума матеріальних затрат. Помітно, що найбільший вплив на обраний параметр має фонд оплати праці та сума матеріальних затрат, тобто підприємство для збільшення товарообороту повинне зацікавлювати працівників в першу чергу матеріально а також зменшувати свої витрати. На рахунок проведеного прогнозного аналізу обсягів реалізованої продукції варто зазначити, що очікуваний результат є неоднозначним, спостерігається незначне коливання і підвищення рівня досліджуваного показника.

3 РОЗРОБКА СПОСОБІВ ОПТИМІЗАЦІЇ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ТОВАРООБІГОМ ПІДПРИЄМСТВА ТОВ «УКРЕЛКОМ ЛТД»

На сьогоднішній день сучасний працівник не уявляє своєї роботи без певного програмного забезпечення. Використання інформаційних систем дозволяє полегшити роботу обліковця і зменшити ризик помилок. Процес комп'ютеризації забезпечує високий рівень автоматизації обробки інформації у виробничій та соціальних сферах.

У даній роботі використовується функціонал програми 1С: Підприємство, яка широко використовується в обліку і є найактуальнішою в Україні з усіх облікових програм. Обрана програма дозволяє вести податковий та складський обліки, облік зарплати, облік розрахунків з контрагентами, облік непрямих витрат тощо.

Питанням програмного забезпечення та впровадження їх в облік займалася досить велика кількість вчених, серед них такі вчені економісти: Ф.Ф. Бутинець, Т.В. Давидюк, В.В. Євдокимов, С.Ф.Легенчук, С.В. Івахненко, О.В. Клименко, В.О. Осмятченко, М.М. Матюха, Л.О. Терещенко, І.І. Матієнко-Зубенко, В.Д. Шквір, А.Г. Загородній, О.С. Височан та інші. Попри дослідження питання програмного забезпечення на підприємствах є багато аспектів, які залишились не вивчені і потребують детального дослідження [32].

В системі "Дебет плюс" за допомогою документів організується введення первинної інформації про господарські операції, які виконуються. Більшість документів, які використовуються при роботі з системою, є електронними аналогами паперових документів, що використовуються на підприємствах. Тому інструменти системи орієнтовані на роботу з документами, які зазвичай складаються з двох частин: заголовку документу (шапки) та табличної частини. Заголовок, як правило, містить реквізити, які є загальними для всього документу. Реквізити можуть розташовуватися не

тільки у верхній частині, тому реквізитом заголовку вважається будь-який реквізит, значення якого використовується в документі тільки один раз. Таблична частина документу містить послідовність однотипних рядків, в яких відображається інформаційне наповнення документу. Фактом прийняття даних документа має такі ознаки [37]:

- форми документів максимально уніфіковані, що забезпечує економію часу користувачів при їх створенні;
- користувач має можливість заповнити форму документу шляхом копіювання раніше створеного однотипного документу і змінюючи при цьому частину даних;
- частину документів можна створювати на підставі раніше створених документів інших типів;
- для значної частини документів передбачені регламентовані і/або оперативні друковані форми;
- заповнення табличної частини багатьох документів автоматизовано;
- всі документи проводяться, тим самим підтверджується завершення процесу роботи користувача з ними. Значна частина документів автоматично формує записи бухгалтерського і податкового обліку у вигляді проведення в регістрах бухгалтерії та рухів в регістрах накопичень.

Із зазначеного вище випливає, що програма "Дебет плюс" дозволяє сучасному обліковцеві працювати швидко та ефективно. Дану програму створили для покращення якості роботи управлінського персоналу. Одними із основних її переваг є [37]:

- електронний документообіг;
- підвищення рівня надійності зберігання документів, швидке переміщення документів, наприклад, подання документів до податкової служби;
- можливість працювати віддалено;
- дана програма активно «співпрацює» з мережею Інтернет;

– зниження помилок при формуванні документів та ще багато інших плюсів.

Зважаючи на те, що розвиток комп'ютерних систем постійно прогресує, а зовнішнє середовище вимагає швидкого прийняття рішень, процес оптимізації роботи інформаційної системи є не лише полегшенням роботи користувача, а й вимушеною мірою. Адже прискорення обробки вхідної та подання вихідної інформації значно поліпшує позиції підприємства на ринку збуту. При роботі в галузі товарообігу підприємець зацікавлений в збільшенні обороту товару через його продаж, тому доцільно покращувати систему донесення інформації до покупця та автоматизації створення його замовлення. Також необхідно постійно слідкувати за залишками на складах, поповнювати їх, аналізувати рентабельність точок відвантаження. Поліпшення описаних вище процесів більш широко представлено у наступних пунктах.

Процес товарообігу у системі "Дебет плюс" виконується за допомогою використання довідників та документів. Основним елементом є довідник «Номенклатура», у якому зберігаються відомості про товар. Даний довідник має безліч реквізитів. Нижче наведені ті реквізити, що необхідні при розробці описаних в наступних пунктах обробок оптимізації:

- назва, з текстовим типом даних;
- артикул, з текстовим типом даних, довжиною до 25 символів;
- основний постачальник, з типом даних «довідник.контрагенти»;
- країна виробник, з текстовим типом даних;
- бренд, з типом даних «довідник.контрагенти»;
- новий товар, з типом даних «дата/час»;
- номенклатура ГТД, з типом даних «Довідник.Класифікатор УКТЗЕД»;
- вид номенклатури, з типом даних «Довідник.Вид номенклатури».

Документи для здійснення руху товарів у системі «"Дебет плюс"» представлені на рисунку 3.1.



Рисунок 3.1 – Документи для здійснення руху товарів у системі «"Дебет плюс"»

Для того, щоб товар опинився на залишках підприємства в програмі є два документа: «Оприбуткування товарів» та «Надходження товарів та послуг». Спільним у цих документах є те, що в них вказується склад (місце, на якому буде зберігатися товар до переміщення чи продажу) та таблична частина з товарами. В табличній частині вказується номенклатура, яка надходить на склад, її кількість та ціна. Автоматично підраховується сума за товар та по документу в цілому. Різниця між цими документами полягає у тому, що документ «Надходження товарів та послуг» містить у собі ще реквізит «Контрагент» та фіксує борг.

Зазвичай, документ «Надходження товарів та послуг» створюється на основі «Замовлення постачальнику». Даний документ відображає створене замовлення необхідних товарів контрагенту.

Рух товарів по підприємству відбувається за допомогою документу «Переміщення товарів». У цьому документі є два склади: з одного залишки

спишуться (склад-відправник), а на інший надійдуть (склад-отпримувач). В ньому також є таблична частина, у яку вказуються необхідні для переміщення товари.

Документ «Замовлення покупця» необхідний для оформлення замовлених контрагентом товарів. Даний документ є аналогічний до документу «Замовлення постачальнику», але контрагентом у ньому виступає не постачальник, а замовник товару. У документі є таблична частина, в яку заповнюються обрана покупцем номенклатура та її кількість.

Так як обсяг замовленого товару може не співпадати з його наявним реальним залишком на складі, створюється документ «Реалізація товарів та послуг», у якому до табличної частини вводиться реальна відвантажена кількість товару. Даний документ списує номенклатуру зі складу та фіксує борг покупця перед підприємством.

При виявленні бракованого товару виникає необхідність у його списанні з залишків складу. Для цього використовується документ «Списання товарів». Від є подібним до документу «Оприбуткування товарів», тільки робить рух у мінус.



Рисунок 3.2 – Схема даних

На рисунку 3.2 зображена схема даних інформаційної бази з реквізитами, що будуть використані нами в описаних нижче обробках оптимізації. Між об'єктами існують зв'язки, що забезпечують цілісність даних.

Етапи здійснення товарообігу на підприємстві з використанням об'єктів інформаційної системи «"Дебет плюс"» наведені на рисунку 3.2

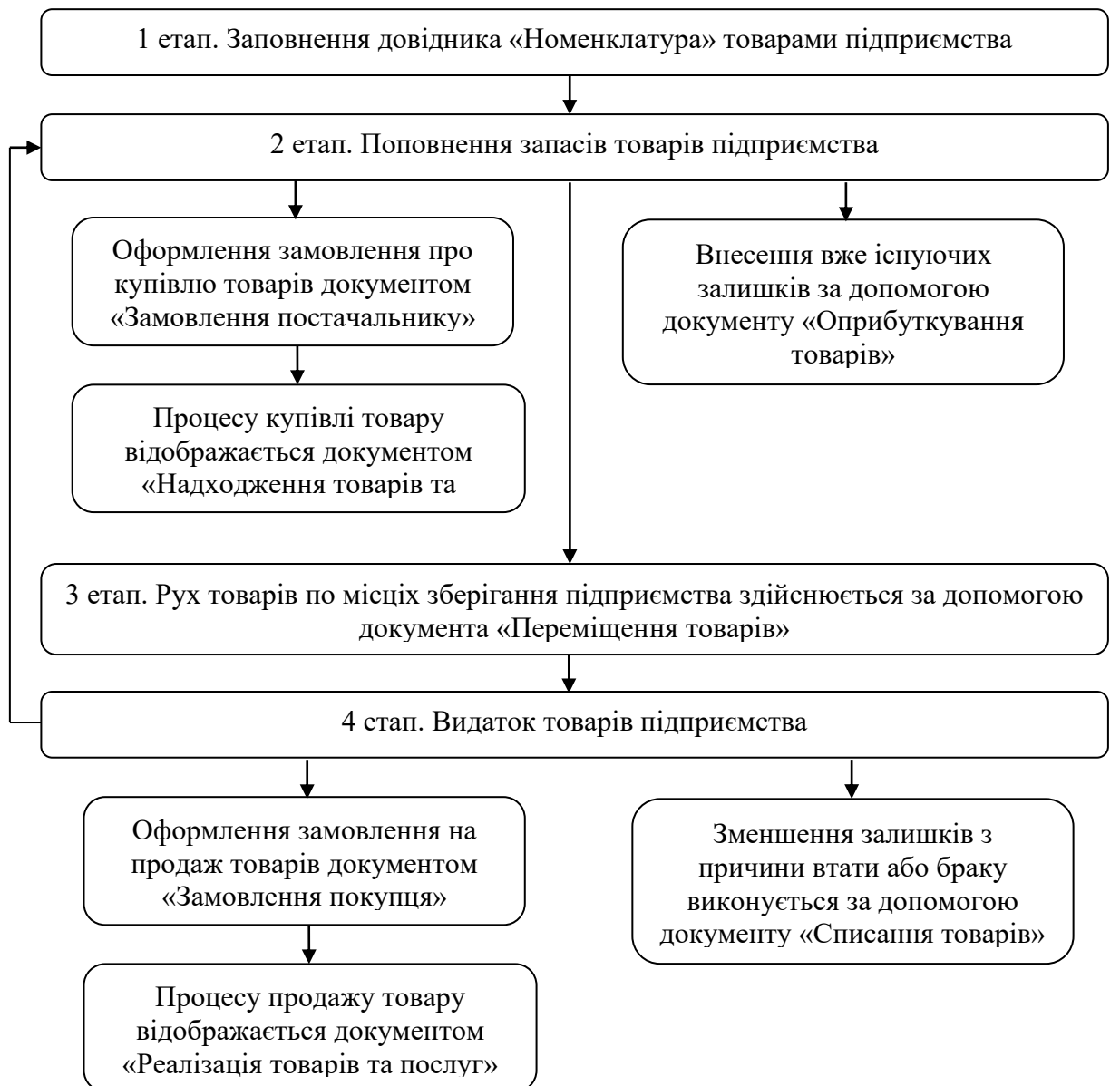


Рисунок 3.3 – Етапи здійснення товарообігу на підприємстві в програмі «"Дебет плюс"»

З рисунку 3.3 видно, що для ведення товарообігу користувачеві достатньо використання одного довідника та сімох документів. Документи є подібними за своїми формами, тому користуватися ним досить просто. Усі рухи товарів у наведених вище документах фіксуються у регістрах. У обробках, що наведені в наступних пунктах, буде використано звернення до регістру накопичення «Товари на складах», у якому зберігається інформація про обіг товарів по всіх складах.

При роботі з автоматизованими системами, для проведення оптимізації збуту товару покупцям, значну увагу потрібно приділити поліпшенню процедури оформлення замовлень та реалізації товарів. Схема даного процесу представлена на рисунку 3.4.

Аналізуючи рисунок 3.4, зрозуміло, що головний акцент оптимізації заключатиметься у якісному та змістовному поданні інформації покупцеві, полегшенні процедури оформлення замовлення та автоматизації його перенесення до інформаційної системи.

У даній роботі описано створення обробки на платформі «"Дебет плюс"» конфігурації «Управління торговим підприємством», яка вивантажує залишки товарів і їх цін в Microsoft Excel, в якому в подальшому покупець вводить кількість необхідного для нього товару. Далі файл преїскуранта з обраним покупцем товаром обробкою автоматично створює в програмі документ «Замовлення покупця».



Рисунок 3.4 – Процес оформлення замовлення за сторони покупця та реалізатора

Для виконання цього завдання, була створена обробка даних, зовнішній вигляд якої представлений на рисунку 3.5. На ньому зображена форма, в якій слід вибрати вид звіту: прайс-замовлення, продажу по періодах, товари з декількома типами цін. Також можна встановити відбір по номенклатурі, брендам, складу із залишками товару на певну дату і типам цін. Обробка дає можливість розрахувати рейтинг товару, виходячи з вартісного та кількісного обсягу продажів. Даний рейтинг розраховується за період, зазначений користувачем в певних полях форми. Рейтинг може розраховуватися як для всіх позицій, так і окремо для кожного бренду. Сформований файл (рисунок 3.6) буде захищений певним паролем, завдяки чому покупець не зможе в ньому виправити ціни або залишки. У файлі звіту виду прайс-замовлення користувачеві буде доступно тільки заповнення колонки «Кількість», в якій він буде вказувати необхідний йому обсяг обраного товару поштучно.

На дату: 09.12.2018 ☒ по группам товара ☐ по категориям товара

☒ Номенклатура В группе Продукция
☐ Бренд Равно

☒ Склад Равно склад товаров
☒ Тип цен Равно Розница

Вид отчета:
☒ Прайс-заказ
☐ Прайс с несколькими типами цен
☐ Продажи по периодам

Параметры рейтинга:
☐ не выводить рейтинг
☐ рейтинг = в долях продаж
 С 01.10.2018 по 31.12.2018
☒ рейтинг по брендам (отдельно)
☐ рейтинг по всем брендам (сводной)
☐ рейтинг по категориям

Определять рейтинг:
☒ по количеству
☐ по сумме

☐ не включать отсутствующие товары
☐ защищать лист Пароль 149813

+ 0,00 %

Рисунок 3.5 – Форма обработки

Для виконання даного завдання, нам необхідно створити запит на вибірку даних. Для цього конструктором запитів отримаємо з довідника «Номенклатура» поля «Бренд», «Країна виробник», «Артикул», «Основне зображення», «Додаткова інформація», «Код УКТЗЕД». Отриману таблицю об'єднаємо з регістром накопичення «Товари на складах», для виведення залишків по кожній позиції, та з регістром відомостей «Ціни номенклатури», для отримання актуальної ціни товару.

Бренд	Страна-производитель	Статус	Артикул	Фото	Полное наименование	Описание	Код УКТЗЕД	Цена	Остаток в з	Заяв	Рейтинг
Подстанции											
ТОВ "УкрЕлектро ТЗД"	Украина		864222		Подстанции - КТПГСА-1000, 2КТПГСА	Комплексные трансформаторные подстанции промисленного и коммунального назначения от 100 до 630кВ, 3-х фазные ВН 6 или 10 кВ, напряжение ВН 6,4 кВ, частотой 50 Гц предназначены для приема, преобразования и распределения электрической энергии.		190090,00	12	0,00	16
ТОВ "УкрЕлектро ТЗД"	Украина		877506		Подстанции - КТПС, КТПС2	Комплексная трансформаторная подстанция столбовая напряжением 10(6)кВ, 3-х фазная мощностью до 250 кВА, КТПС - для установки на одной опоре, КТПС2 - для установки на двух опорах.		30900,00	4	0,00	12
Восстановительные трансформаторы											
ТОВ "УкрЕлектро ТЗД"	Украина	Новинка	123112		Трансформаторы - ТМГСУ-10...250	Силовые масляные трехфазные трансформаторы общего назначения мощностью от 10 до 250 кВА напряжением до 10 кВ предназначены для внутренней и наружной установки, предназначены для электроснабжения жилищно-коммунального хозяйства.	8504 22 90 80	51000,00	9	0,00	17
ТОВ "УкрЕлектро ТЗД"	Украина	Топ-10	342267		Трансформаторы - ТМГФ-630...2500	Силовые масляные трехфазные двухобмоточные трансформаторы мощностью от 630 до 2500 кВА напряжением до 10 кВ предназначены для трансформаторных подстанций, внутренней и наружной установки.	8504 22 90 80	47000,00	3	0,00	6
ТОВ "УкрЕлектро ТЗД"	Украина	Топ-10	123167		Трансформаторы - ТМЖ-25...2500	Силовые масляные трехфазные двухобмоточные трансформаторы мощностью от 25 до 2500 кВА для питания электрооборудования жилищных, дорог, электрифицированных на железнодорожных линиях.	8504 22 90 80	47000,00	7	0,00	8

Рисунок 3.6 – Вид звіту «Прайс-замовлення»

Для розрахунку рейтингу створимо додатковий запит, у якому звернемося до реєстру накопичення «Продажі», який, згідно введеному періоду, надасть інформацію щодо кількісного та вартісного обсягів реалізованої продукції. Отриманий результат впорядковується від найбільшого до найменшого значення. Отже, товар, що має найвищий кількісний або вартісного обсягів продажу займати перше місце у рейтингу, і навпаки найнижчий обсяг - останнє місце. Згідно цього розрахунку, товари, що потрапили до першої десятки в рейтингу, отримуються статус «Топ-10». Статус «Новинка» отримують товари, що були додані до довідника «Номенклатура» протягом останніх двох тижнів.

Основною відмінність наступного звіту від попереднього полягає в тому, що у ньому покупець не може оформити замовлення. Даний звіт (рисунок 3.7) корисний для подання покупцям тим, що демонструє їм різні ціни одного товару. Покупець, виходячи з наданої в звіті інформації, може коригувати розмір замовлення, для придбання товару за найбільш вигідною ціною.

Бренд	Страна производства	Статус	Артикул	Фото	Полное наименование	Описание	Код УКТЗЕД	Остаток	Минимальная	Оптовая	Розничная	Рейтинг в м.
Подстанции												
ТОВ "УкрЕлектро ПЛД"	Украина		064222		Подстанции - КТПГСМ-1000, 2КТПГСМ	Комплексные трансформаторные подстанции воздушного и тулельного типа мощностью от 100 до 1300 кВ. А напряжением 10 кВ или 10 кВ, напряжением 10 кВ, частотой 50 Гц предназначены для приема, преобразования и распределения электрической энергии.		12,00	95000	80000	100000	16
ТОВ "УкрЕлектро ПЛД"	Украина		877906		Подстанции - КТПС, КТПС2	Комплексные трансформаторные подстанции столбовые напряжением 10(10,4) кВ мощностью до 250 кВА, КТПС - для установки на одной опоре, КТПС2 - для установки на двух опорах.		4,00	90000	79000	98000	12
Масляные трансформаторы												
ТОВ "УкрЕлектро ПЛД"	Украина	Новинка	123112		Трансформаторы - ТМГСУ-10...250	Силовые масляные понижающие трехфазные трехобмоточные общего назначения трансформаторы мощностью от 10 до 250 кВА напряжением до 10 кВ внутренней и наружной установки предназначены для нужд народного хозяйства.	8504 22 90 00	5,00	47000	40000	51000	17
ТОВ "УкрЕлектро ПЛД"	Украина	Топ-10	342267		Трансформаторы - ТМГФ-630...2500	Силовые масляные понижающие трехфазные двухобмоточные герметичные трансформаторы мощностью от 630 до 2500 кВА напряжением до 10 кВ предназначены для трансформаторных подстанций внутренней и наружной установки.	8504 22 90 00	3,00	42000	40000	47000	6
ТОВ "УкрЕлектро ПЛД"	Украина	Топ-10	123167		Трансформаторы - ТМЖ-25...2500	Силовые масляные понижающие трехфазные двухобмоточные трансформаторы мощностью от 25 до 2500 кВА для питания электрооборудования железных дорог, электрифицированных на переменном токе.	8504 22 90 00	7,00	41500	38000	47000	8

Рисунок 3.7 – Вид звіту «Прайс з декількома типами цін»

На рисунку 3.8 представлений третій вид звіту під назвою «Продажі за періодами». Для отримання даних, виведених у цей тип звіту, було створено додатковий запит до реєстру накопичення «Продажі». З цього реєстру було відібрано поля «Номенклатура», «Період місяць», «Вартість» та «Кількість».

Особливість цього звіту полягає в тому, що в ньому виводиться інформація про кількістий або вартісний обсяг проданих товарів, за кожен місяць обраного користувачем періоду. Ці відомості дуже корисні для оптових покупців, так як, орієнтуючись на ці цифри, вони бачать зацікавленість людей у продукті.

Бренд	Страна производи тель	Статус	Артикул	Полное наименование	Описание	Код УКТВЗД	Цена	Остаток в шт.	Остаток в грн.	Продажи окт.-дек. 18 (шт.)			Продажи ИТОГО	Рейтинг в шт.	
										окт.	нояб. 18	дек.			
Подстанции											3	5	2	10	
ТОВ "УкрЕлектро ТЛД"	Украина		564222	Подстанции - КТПГСМ-1000, 2КТПГСМ	Комплетные трансформаторные подстанции проходного и тупикового типа мощностью от 100 до 630кВ.А напряжении ВН 6 или 10 кВ.		190000,00	12	1200000	1	0	1	2	16	
ТОВ "УкрЕлектро ТЛД"	Украина		877006	Подстанции - КТПС, КТПС2	Комплетная трансформаторная подстанция столбовая напряжением 10(6)/0,4 кВ мощностью до 250 кВ.А. КТПС - для установки на одной опоре,		98000,00	4	382000	2	5	1	8	12	
Масляные трансформаторы											28	23	3	54	
ТОВ "УкрЕлектро ТЛД"	Украина	Новинка	123112	Трансформаторы - ТМГСУ- 10...250	Силовые масляные понижающие трехфазные трехобмоточные общего назначения трансформаторы мощностью от 10 до 250 кВА	8504 22 90 00	51000,00	5	255000	1	0	0	1	17	
ТОВ "УкрЕлектро ТЛД"	Украина	Топ-10	342267	Трансформаторы - ТМГФ- 630...2500	Силовые масляные понижающие трехфазные двухобмоточные герметичные трансформаторы мощностью от 630 до 2500 кВА	8504 22 90 00	47000,00	3	141000	10	3	0	13	6	
ТОВ "УкрЕлектро ТЛД"	Украина	Топ-10	123167	Трансформаторы - ТМЖ- 25...2500	Силовые масляные понижающие трехфазные двухобмоточные трансформаторы мощностью от 25 до 2500 кВА для питания	8504 22 90 00	47000,00	7	329000	4	4	3	11	8	
ТОВ "УкрЕлектро ТЛД"	Украина	Топ-10	123145	Трансформаторы - ТМЗ- 630...2500	Силовые масляные понижающие трехфазные двухобмоточные герметичные с защитой масла, трансформаторы мощностью от 630	8504 22 90 00	47000,00	46	2162000	3	7	0	10	10	
ТОВ "УкрЕлектро ТЛД"	Украина	Топ-10	124464	Трансформаторы - ТМПН 6 кВ	Трансформаторы трехфазные масляные предназначенные для питания погружных электронасосов для добычи нефти.	8504 22 90 00	47000,00	33	1551000	6	5	0	11	9	
ТОВ "УкрЕлектро ТЛД"	Украина		104464	Трансформаторы - ТМПН(Г) 10 кВ	Трансформаторы предназначены для укомплектования трансформаторных подстанций питающих погружные	8504 22 90 00	45000,00	60	3060000	1	1	0	2	15	

Рисунок 3.8 – Вид звіту «Продажі за періодами»

Після заповнення прайс-замовлення покупцем, даний файл завантажується в обробку, яка автоматично створює документ «Замовлення покупця» із зазначеною кількістю замовленого товару. Заповнення замовлення в файлі представлено на рисунку 3.9.

Користування прайс листом у Microsoft Excel є надзвичайно простим.

Даний файл представляє покупку усю необхідну інформацію про товар. При введенні користувачем необхідної йому кількості товарі, автоматично розраховується сума по цій позиції та підсумком по всьому замовленню.

Бренд	Страна производи тель	Статус	Артикул	Фото	Полное наименование	Описание	Код УКТЗД	Цена	Остаток в шт	Заказ		Рейтин г в
Подстанции												
ТОВ "УкрЕлектро ТЛД"	Украина		564222		Подстанции - КТПГСМ-1000, 2КТПГСМ	Комплектные трансформаторные подстанции проходного и тупикового типа мощностью от 100 до 630кВА напряжением ВН 6 или 10 кВ, напряжением НН 0,4 кВ, частотой 50 Гц предназначены для приема, преобразования и распределения электрической энергии.		100000,00	12	2	200000,00	16
ТОВ "УкрЕлектро ТЛД"	Украина		877005		Подстанции - КТПС, КТПС2	Комплектная трансформаторная подстанция столбовая напряжением 10(6)/0,4 кВ мощностью до 250 кВА. КТПС - для установки на одной опоре, КТПС2 - для установки на двух опорах.		98000,00	4		0,00	12
Масляные трансформаторы												
ТОВ "УкрЕлектро ТЛД"	Украина	Новинка	123112		Трансформаторы - ТМГСУ- 10...250	Силовые масляные понижающие трехфазные трехобмоточные общего назначения трансформаторы мощностью от 10 до 250 кВА напряжением до 10 кВ внутренней и наружной установки предназначены для нужд народного хозяйства.	8504 22 90 00	51000,00	5	1	51000,00	17
ТОВ "УкрЕлектро ТЛД"	Украина	Тов-10	342267		Трансформаторы - ТМГФ- 630...2500	Силовые масляные понижающие трехфазные двухобмоточные герметичные трансформаторы мощностью от 630 до 2500 кВА напряжением до 10 кВ предназначены для трансформаторных подстанций внутренней и наружной установки.	8504 22 90 00	47000,00	3		0,00	6
ТОВ "УкрЕлектро ТЛД"	Украина	Тов-10	123167		Трансформаторы - ТМЖ- 25...2500	Силовые масляные понижающие трехфазные двухобмоточные трансформаторы мощностью от 25 до 2500 кВА для питания электрооборудования железных дорог, электрифицированных на переменном токе.	8504 22 90 00	47000,00	7	5	235000,00	8

Рисунок 3.9 – Вид заповненого замовленням звіту «Прайс-замовлення»

Також ще однією перевагою цієї обробки є те, що працівнику, що оброблятиме це замовлення не потрібно вручну переносити дані про нього до програми. Файл, отриманий працівником від покупця, заноситься в додаткову обробку «Імпорт замовлення», яка автоматично заповнює документ «Замовлення покупця» обраними товарами з їх вказаною кількістю.

Автоматично сформований в «"Дебет плюс"» замовлення представлено на рисунку 3.10.

Заказ покупателя: Продажа, комиссия. Не проведен *

Операция Цены и валюта... Действия Перейти Заполнить и провести Анализ

Номер: 00000000001 от: 09.12.2018 20:28:44

Организация: ТОВ "УкрЕлком ЛТД"

Контрагент: ТОВ "Добро" Договор: Основной договор

Отгрузка: Оплата: 09.12.2018 По договору с покупателем нет долга

Склад/группа: Б/счет, касса: ПриватБанк

Товары (3 поз.) Услуги (0 поз.) Дополнительно

№	Номенклатура	Количес...	Ед.	К.	Цена	Сумма без...	Сумма	% Руч.ск.	Всего	Размещен
1	Подстанции - КТПГСМ-1000. 2КТ	2,000	шт	1,000	100 000,00	200 000,00	200 000,00		200 000,00	
2	Трансформаторы - ТМГСУ-10...250	1,000	шт	1,000	51 000,00	51 000,00	51 000,00		51 000,00	
3	Трансформаторы - ТМЖ-25...2500	5,000	шт	1,000	47 000,00	235 000,00	235 000,00		235 000,00	

Тип цен: Не заполнено! Всего (грн): 486 000,00 НДС (сверху): 0,00

Комментарий:

Заказ покупателя Печать OK Записать Закреть

Рисунок 3.10 – Вид автоматически створеного документа «Замовлення покупця»

Отже, у сучасному світі відмінною рисою успішного ведення бізнесу є прагнення взяти на озброєння кращі програмні розробки та технічні засоби, які значно підвищують продуктивність і якість роботи. Автоматизація описаного вище процесу є дуже корисною для користувачів продукту «1С: Підприємство», так як дозволяє їм скоротити час на оформлення прайс-листа, виведення аналітичної інформації про продукт, створення і обробку замовлень від покупців. В подальшому її можна вдосконалювати відповідно до вимог користувача, тим самим все більше розширювати її можливості.

Успішність функціонування підприємством полягає в ефективному управлінні товарообігом. Підприємство повинно бути забезпечене необхідною кількістю товарів задля безперервності процесу виробництва та збуту. Процес контролю та поповнення залишків товарів на складах є дуже відповідальний та трудомісткий. Для поліпшення аналізу залишків товарів з урахуванням їх норми запасу та автоматичного створення замовлення була створена обробка «Автозамовлення» на платформі "Дебет плюс" з конфігурацією «Управління торговим підприємством».

Перед створенням даної обробки, необхідно було внести корективи до

типової конфігурації. Для початку був створений документ «Норми запасів складу» (форма документа представлена на рисунку 3.10), у якому є можливість відбору необхідної номенклатури і встановлення для неї норми запасу у конкретному складі/магазині. Для збереження даної інформації, було створено одноіменний реєстр відомостей, у який потраплятиме інформація про норму запасів відповідно до необхідного нам періоду.

Норма запасов склада: Норма запасов склада (Создание) *

Действия

Номер: 000000001 от: 09.12.2018 0:00:00

Склад: склад деталей

Отбор

☒ Номенклатура: В группе Материалы

Подбор Заполнить

N	Номенклатура	Ед.	К.	Количество
1	Бак трансформатора	шт	1,000	3,000
2	катки транспортировальные	шт	1,000	5,000
3	Клапан захисний	шт	1,000	7,000
4	Кран плоский	шт	1,000	22,000
5	Крюк для підйому трансформаторів	шт	1,000	3,000
6	масловказівник	шт	1,000	5,000
7	Привід перемикача	шт	1,000	2,000
8	Пробка для спуску осаду масла	шт	1,000	1,000
9	Термометр ТКп-160Сг	шт	1,000	3,000
10	Частина активна	шт	1,000	5,000

Комментарий:

Ответственный:

OK Записати Закрити

Рисунок 3.11 – Форма документа «Норма запасів складу»

На формі документа є кнопка для автоматичного заповнення табличної частини документа «Норми запасів складу» товарами. Відпрацювання процедури побудовано на виведенні результату відповідного запиту. В даному випадку запитом було відібрано товари з довідника «Номенклатура» та пов'язуємо отримані дані з реєстром відомостей «Норми запасів складу». Дане об'єднання необхідне для виведення у табличну частину раніше вказаної нормативної кількості товару.

Маючи норму запасів товарів для складу, є можливість проаналізувати чи забезпечений склад необхідною їх кількістю та створити замовлення при

недостачі. Для цього необхідно скористатися створеною зовнішньою обробкою «Автозамовлення» (форма обробки представлена на рисунку 3.11). На формі є можливість задати склад, на якому потрібно поповнити залишки, кому робиться замовлення (інший склад організації чи постачальник), період для аналізу обороту (продажу, використання товарів) та відбір для номенклатури.

Заповнення табличної частини обробки відбувається завдяки відбору потрібних даних. В даному випадку створено запит, яким отримаємо всю номенклатуру з одноіменного довідника з урахуванням встановленого у формі відбору. Отриманий список товарів об'єднаємо з даними реєстра накопичення «Товари на складах», з якого виведемо інформацію про видаток та залишок відповідних позицій за встановлений у формі період. Також даний звіт необхідно пов'язати з реєстром відомостей «Норма запасів складу», для отримання інформації щодонеобхідної кількості товарів. Результат запиту потрапляє до табличної частини обробки. Червоним відмічено товар, залишку якого не вистачає на складі-відправнику. В колонку «Кількість замовлення» потрапляє значення, розраховане як значення норми запасів за мінусом суми залишку складу та його середньонедільного обігу. Якщо число більше за нуль, дана номенклатура потрапить до автоматично створеного документу.

Обработка Автозаказов

Действия

Организация: ТОВ "УкрЕлком ЛТД"

Заказ от: склад деталей

Заказ кому: основной склад

Начало периода: 27.11.2018

Конечный период: 10.12.2018

2 недели

Выбор

Номенклатура: В группе

Материалы

Вид номенклатуры: Не равно

Заполнить

N	Номенклатура	Ед.	Оборот за период	Среднедневной об.	Остаток получатель	Остаток отправитель	Норма запаса	Количество заказ
1	Бак трансформатора	шт			5,000	45,000	3,000	-2,000
2	катки транспортный	шт			4,000	20,000	5,000	1,000
3	Клапан захисний	шт	2,000	1,000	2,000	15,000	17,000	16,000
4	Кран плоский	шт			2,000	25,000	22,000	20,000
5	Креж для пайому тр	шт			5,000		10,000	5,000
6	маслоказеник	шт	2,000	1,000	6,000	18,000	5,000	
7	Привод переключателя	шт			9,000	20,000	2,000	-7,000
8	Пробка для спуска о...	шт			9,000	20,000	6,000	-3,000
9	Термометр ТКп-160Сг	шт	1,000	0,500	10,000	110,000	3,000	-7,000
10	Частина активна	шт	6,000	3,000	1,000	50,000	10,000	12,000
11	Щиток заводський	шт	1,000	0,500	4,000	10,000	7,000	4,000
12	Вмикач	шт	1,000	0,500	1,000	20,000	8,000	8,000

Автозаказ

Закрыть

Рисунок 3.12 – Форма обработки «Автозаказа»

При автозаказованні може бути створено документи «Переміщення товарів» чи «Заказовлення поставачальнику». Вид документу залежить від того, кому робиться заказовлення (інший склад організації чи поставачальник). Форми створених документів представлена на рисунках 3.12 та 3.13.

Перемещение товаров: Товары. Не проведен

Операция: Действия

Номер: 00000000001

от: 10.12.2018 12:36:42

Отразить в: ☐ упр. учете ☐ бух. учете

Организация: ТОВ "УкрЕлком ЛТД"

Внутр. заказ:

Отправитель: основной склад

Получатель: склад деталей

Товары (11 поз.)

Дополнительно

N°	Номенклатура	Количес...	Ед.	К.	Документ резерва	Качество
1	катки транспортный	1,000	шт	1,000		Новый
2	Клапан захисний	15,000	шт	1,000		Новый
3	Кран плоский	20,000	шт	1,000		Новый
4	Частина активна	12,000	шт	1,000		Новый
5	Щиток заводський	4,000	шт	1,000		Новый
6	Вмикач	8,000	шт	1,000		Новый
7	Втичний екранний контакт	1,000	шт	1,000		Новый
8	Елегазовий моноблок	4,000	шт	1,000		Новый

Комментарий:

Перемещение товаров

Печать

OK

Записать

Закрыть

Рисунок 3.13 – Автоматично створений документ «Переміщення товарів»

З рисунку 3.12 видно, що до документу «Переміщення товарів» потрапили усі позиції товарів, кількість заказовлення якої була більша нуля. Ті товари, що в обробці були відмічені червоним були додані до документу з кількістю, яку склад-відправни може надати.

Заказ поставщику: Покупка, комиссия. Не проведен *

Операция ▾ Цены и валюта... Действия ▾ Перейти ▾ ? Анализ

Номер: 00000000003 от: 10.12.2018 13:52:47

Организация: ТОВ "УкрЕлком ЛТД" ... Q

Контрагент: ТОВ "Деталь Майстер" ... Q Договор: Основной договор ... Q

Поступление: . . . Оплата: 10.12.2018 ... Q По договору с поставщиком нет долга ... Q

Склад: склад деталей ... X Б/счет, касса: ... T X Q

Товары (5 поз.) Услуги (0 поз.) Дополнительно

+ - X A A Заполнить ▾ Подбор Изменить

N°	Номенклатура	Количес...	Ед.	К.	Цена	Сумма	Всего
1	Клапан захисний	16,000	шт	1,000	50,00	800,00	800,00
2	Крюк для підйому трансформаторів	5,000	шт	1,000	67,00	335,00	335,00
3	Щиток заводський	4,000	шт	1,000	133,00	532,00	532,00
4	Втичний екранний контакт	1,000	шт	1,000	21,00	21,00	21,00
5	Елегазовий моноблок	4,000	шт	1,000	256,00	1 024,00	1 024,00

Тип цен: Не заполнено! Всего (грн): 2 712,00

НДС (сверху): 0,00

Комментарий:

Заказ поставщику Печать ▾ OK Записать Закрыть

Рисунок 3.14 – Автоматично створений документ «Замовлення постачальнику»

На рисунку 3.13 представлено документ «Замовлення постачальнику» з заповненою таблицею товарів. При роботі з обробкою «Автозамовлення» полегшується процес оформлення замовлення необхідних товарів. Працівнику не потрібно контролювати, який постачальник надає товар. Запитом на вибірку автоматично контролюється щоби до таблиці потрапляли лише товари вказаного у формі контрагента.

Дана обробка є надзвичайно корисною, адже вона економить час управлінця на аналіз товарообігу на підприємстві, оцінку залишків та їх поповнення. В подальшому її можна модернізувати під додаткові побажання користувача "Дебет плюс".

На основі проведених робіт можна зробити висновок, що у зв'язку з постійним розвитком зовнішнього середовища, підприємство зацікавлене у ефективній роботі з використанням інформаційних систем. Наведені вище оптимізації значно прискорюють процес подання та обробки інформації, що необхідна для поліпшення обліку товарообігу в "Дебет плюс".

ВИСНОВКИ

Товарообіг представляє собою продаж товарів масового споживання населенню для задоволення особистих потреб в обмін на його грошові доходи. Суть товарообігу характеризується у двох аспектах: економічному та соціальному. Економічне значення торгової мережі полягає в прискоренні руху і реалізації товару, а так само збереження його кількості і якості на всьому шляху від виробництва до споживача. Соціальне значення товарообігу полягає в задоволенні матеріальних, соціальних і побутових потреб членів суспільства, підвищенні рівня життя народу, створення сприятливих умов для всебічного розвитку особистості. Отже, перетворення товару в гроші, створює стартові можливості для нового циклу виробництва. Звідси випливає, що торгівлю слід розглядати в процесі кругообігу всього суспільного продукту, де стадії виробництва, розподілу, обміну та споживання тісно пов'язані між собою.

Підприємство ТОВ «Укрелком ЛТД» займається розробкою, проектуванням, виробництвом, монтажем і налагодженням електротехнічного обладнання. Воно постачає електротехнічну продукцію власного виробництва, а також провідних вітчизняних і зарубіжних виробників. Стратегічною ціллю підприємства є виготовлення високо-технологічного енергопостачального якісного обладнання, яке здатне задовольнити потреби всіх учасників електротехнічного ринку. У зв'язку з цим конструкторський відділ у своїй роботі максимально використовує останні досягнення науки і техніки з урахуванням специфічних вимог монтажних організацій і кінцевих споживачів.

Протягом досліджуваного періоду відбувається зростання витрат приладобудівного підприємства, погіршення ефективності використання засобів виробництва на підприємстві, що позначається на коливанні результатів як виробничої так і фінансової діяльності. У 2018 році підприємство зазнало збитків, але впродовж останніх трьох років чистий

прибуток постійно зростає. Також була побудована кореляційно-регресійна модель, у якій визначено вплив таких факторів, як фондівіддача, чисельність працівників, фонд оплати праці та сума матеріальних затрат на обсяг товарообігу. Було виявлено, що найбільший вплив на обраний параметр має фонд оплати праці та сума матеріальних затрат, тобто підприємство для збільшення товарообороту повинне зацікавлювати працівників, в першу чергу матеріально, а також зменшувати свої витрати. На рахунок проведеного прогностичного аналізу обсягів реалізованої продукції варто зазначити, що очікуваний результат є неоднозначним, спостерігається незначне коливання і підвищення рівня досліджуваного показника.

Провівши розрахунки та проаналізувавши отримані результати можна сказати, що задля поліпшення свого становища підприємству необхідно розширювати сферу діяльності для освоєння більшої частини ринку та залучення нових покупців. Це можливо реалізувати при залученні нових акціонерів та інвесторів.

При виконанні дипломної роботи було проведено оптимізаційні роботи у програмному забезпеченні фірми, а саме поліпшення прайс листа та створення автозамовлення. Ці нововведення корисні для підприємства, адже за умов сьогодення прискорення процесів обробки даних є надзвичайно актуальними. В роботі наведено опис автоматизації створення прайс листу. Дана оптимізація є дуже корисною для користувачів продукту "Дебет плюс", так як дозволяє їм скоротити час на оформлення замовлення, виведення аналітичної інформації про продукт, створення і обробку замовлень від покупців.

Наступна оптимізація дає можливість користувачу інформаційної системи аналізувати залишки товарів на складах та автоматизує процес створення документів, що здійснюють їх поповнення. Аналіз наповненості складу формується з урахуванням норми запасів товарів та їх обороту. В подальшому дані обробки можна вдосконалювати відповідно до вимог користувача, тим самим все більше розширювати їх можливості.

ПЕРЕЛІК ЛІТЕРАТУРНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Азаренкова Г. М. Фінанси підприємств: навчальний посібник / Г. М. Азаренкова – К.:Знання-Прес, 2009. - 299 с.
2. Андросова Т. В. Торгівля в ринкової економіці : навч. посібник / Т. В. Андросова. – Х. : Харків, 2021. – 120 с.
3. Апопій В. В. Організація торгівлі: підручник 3-тє вид. / В. В. Апопій, І. П. Міщук, за ред. Апопія В. В. – К. : Центр учбової літера-тури, 2019. – 397 с.
4. Балджи М. Д. Економіка та організація торгівлі: навчальний посібник / М. Д. Балджи, І. А. Допіра, В. О. Однольно – К.: ЦУЛ, 2002. – 360 с.
5. Бойчик І. М. Економіка підприємства : навч. посібник / І. М. Бойчик. – К. : Каравела, 2004. – 298 с.
6. Варналій З. С. Основи підприємництва: навч. посібник / З. С. Варналій. – 3-є видання, випр. і доп. – К.: Знання-Прес, 2006. – 148 с.
7. Виноградська А. М. Основи підприємництва : навч. посібник / А. М. Виноградська. 2-ге вид., переробл. і доповн. – К. : Кондор, 2018. – 544 с.
8. Виноградська А. М. Технологія комерційного підприємництва : навч. посібник / А. М. Виноградська. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 285 с.
9. Власова Н. О. Економіка ресторанного господарства : навч. посібник / Н. О. Власова, Н. С. Краснокутська, О. А. Круглова, І. В. Мілаш. – Х. : Світ книг, 2019. – 368 с.
10. Власова Н. О. Економіка торгівлі : навч. посібник / Н. О. Власова, О. А. Круглова, В. А. Гросул, М. В. Чорна та ін.; за ред. Н. О. Власової. – Х. : Світ книг, 2018. – 473 с.
11. Воронкова В. Г. Основи підприємництва: теорія і практикум: навч. посібник / В. Г. Воронкова, А. Г. Беліченко, В. О. Желябін, М. А. Ажажа. – Львів: «Магнолія 2006», 2021. – 232 с.

12. Герасимчук В. Г. Стратегічне управління підприємством. Графічне моделювання: навчальний посібник. / В. Г. Герасимчук – К.: КНЕУ, 2000. – 360 с.
13. Гой І. В. Підприємництво: навч. посібник / І. В. Гой, Т. П. Смелянська. – К. : «Центр учбової літератури», 2013. – 368 с.
14. Голошубова Н. О. Організація і технологія торгівлі спожитковими товарами: навчальний посібник / Н.О. Голошубова. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2007. – 272 с.
15. Голошубова Н. О. Збірник ситуаційних задач і тестів з проблем організації торгівлі. – К.: КНТЕУ, 2000. – 185 с.
16. Гончар Л. А. Торговельне підприємництво: конспект лекцій / Л.А.Гончар. – Дніпропетровськ: ДУ ім. Альфреда Нобеля, 2020. – 145 с.
17. Должанський І. З Бізнес-план: технологія розробки / І. З. Должанський, Т. О. Загорна. – 2-ге вид. – К. : ЦУЛ, 2019. – 362 с.
18. Донець Л. І. Основи підприємництва: навч. посібник / Л. І. Донець, Н. Г. Романенко. – К.: ЦНЛ, 2006. – 320 с.
19. Захарчин Г. М. Основи підприємництва: навч. посібник / Г. М. Захарчин. – К. : Знання, 2008. – 254 с.
20. Іванов Ю. Н. Економічна статистика: навч. посібник / Ю. Н. Іванов – К.:КНЕУ, 2002 – 314 с.
21. Ілляшенко С. М. Економічний ризик : навч. посібник / С. М. Ілляшенко. – К.: ЦНЛ, 2004. – 220 с.
22. Козак Ю. Г. Основи міжнародної торгівлі : навч. посібник / Ю. Г. Козак, Н. С. Логвінова, К.І. Ржепішевський. – К.: Центр навчальної літератури, 2015. – 656 с.
23. Колот В. М. Підприємництво: організація, ефективність, бізнес-культура : навч. посібник / В. М. Колот, І. М. Репіна, О. В. Щербина. – 3-тє вид. – К. : КНЕУ, 2010. – 444 с.
24. Костенко Т. Д. Економічний аналіз і діагностика стану сучасного підприємства: навчальний посібник / Т. Д. Костенко – К.:КНЕУ, 2008 – 356 с.

25. Краснокутська Н. С. Підприємницький потенціал як фактор розвитку торговельних підприємств : монографія / Н. С. Краснокутська, І. Г. Бубенець, О. Є Чатченко. – Х. : «Лідер», 2019. – 175 с.
26. Кривов'язюк І. В. Підприємництво в умовах ринку : навч. посібник / І. В. Кривов'язюк. – К. : Кондор, 2019. – 198 с.
27. Кукурудза І. І. Політична економія: матеріали до лекцій та семінарів / І. І. Кукурудза. – Черкаси : Вид. від. ЧНУ ім. Богдана Хмельницького, 2007. – 368с.
28. Купалова Г. І. Теорія економічного аналізу : навч. посібник / Г. І. Купалова. – К. : Знання, 2008. – 639 с.
29. Лігоненко Л. О. Підприємництво і бізнес-культура : підручник / Л. О. Лігоненко, Г. Л. Піратовський, І. В. Молоштан та ін.; за заг. ред. Л. О. Лігоненко. – К. : КНТЕУ, 2011. – 508 с.
30. Лігоненко Л. О. Трансформаційні процеси в торгівлі Україні в умовах інтернаціоналізації: монографія / Л. О. Лігоненко, Г. М. Богославець, Г. Л. Піратовський та ін.; за ред. Л. О. Лігоненко. – К.: КНТЕУ, 2021. – 334 с.
31. Лучик С. Д. Переваги організації автоматизованого обліку на платформі «1С: підприємство 8» / С. Д. Лучик // Інноваційна економіка. – 2018. – № 4. – С. 373-376.
32. Мочерний С. В. Основи підприємницької діяльності: навч. посібник / С. В. Мочерний, О. А. Устенко, С. І. Чеботар. – К.: ВЦ «Академія», 2003. – 280 с.
33. Непочатенко О. О. Фінанси підприємств: навч. посібник – Київ: Центр навчальної літератури, 2013. – 504с
34. Орлов О. О. Планування діяльності промислового підприємства: підручник / О. О. Орлов – К.: Скарби, 2002. – 336 с.
35. Перебийніс В. І. Транспортний менеджмент і транспортний маркетинг виробничо-комерційної діяльності: монографія / В.І. Перебийніс, Л.М.Болдирєва, О.В. Перебийніс. – Полтава: РВВ ПУС-КУ, 2020. – 201 с

36. Рудов О. П. Інформаційний захист системи 1С Підприємство / О. П. Рудов, Т. П. Романченко, А. С. Скріпкіна // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – 2013. – № 15(1). – С. 187-191.
37. Савицька Н. Л. Торгівельне підприємство: навчальний посібник / Н. Л. Савицька – Х: Видавництво Іванченка І.С., 2021. – 214 с.
38. Салига С. Я. Економіка та підприємництво: навч. посібник / С. Я. Салига, В. А. Желябін, О. В. Бойко та ін. – К.: ВД «Професіонал», 2007. – 250 с.
39. Сизоненко В.О. Сучасне підприємництво: підручник / В.О. Сизоненко. – К. : Знання-Прес, 2008. – 440 с.
40. Смолін І. В. Стратегія розвитку торговельного підприємства в ринкових умовах: навч. посібник / І.В. Смолін, Н.М. Лещук - К.: КДТЕУ, 1998.
41. Транченко Л. В. Економіка праці та соціально-трудова відносини: навч. посібник / Л. В. Транченко – К.: Ліра, 2018. – 184 с.
42. Ушакова Н. Г. Внутрішня торгівля України: теоретико-функціональний аналіз : монографія / Н. Г. Ушакова, Н. Л. Савицька. – Х.: ХДУХТ, 2020. – 321 с.
43. Цал-Цалко Ю. С. Фінансова звітність підприємства та її аналіз: навч. посібник / Ю. С. Цал-Цалко – К.: ЦУЛ, 2002. – 360 с.
44. Юрко І. В. Торговельне підприємництво: навч. посібник / І. В. Юрко. – К. : Центр учб. л-ри, 2018. – 232 с.

